



The Imperial Life Assurance Company of Canada **IMPERIAL LIFE**



It is fair to say that we have no 'typical' policy-holders. Our clients in the four countries where we do business are diverse in their lifestyles, circumstances and expectations. One thing they share, however: a commitment to looking after their own financial future and that of their loved ones. Faced with the many uncertainties of a turbulent world, they have chosen to do what is within their power to ensure their long-term financial security. In this report we salute those caring, responsible individuals who dare to look at life realistically and make sure they and their families are prepared to meet the financial challenges that may come their way.

At Imperial Life, we are proud to be their corporate partner in planning financially secure lives.

Incorporated in 1896, The Imperial Life Assurance Company of Canada is a stock company which issues a comprehensive line of coverages designed for today's growing insurance market. The range of plans includes all the usual forms of life, term and disability income insurance; annuities; equity plans; employee benefit

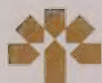
plans for life, health, long-term disability and pensions; and group creditor life insurance. In addition the company sells personalized property/casualty insurance in Ontario and the Atlantic Provinces in Canada. It also offers tax and estate planning and financial counselling as well as investment advice and deposit-taking facilities in some areas of its operations.

The company operates in Canada, Great Britain, the United States and The Bahamas. Its Head Office is located in Toronto, Ontario while the British Chief Office is in Guildford, Surrey. Its American subsidiary, Loyal American Life Insurance Company, is based in Mobile, Alabama.

As a member since 1977 of The Laurentian Group, an important Canadian financial services organization based in Quebec City, Canada, Imperial Life is well positioned to expand its activities into the financial services sector.

Table of Contents

1	Financial Highlights
2	Essay: The Tenth Decade
6	Review of Operations
6	Summary of Financial Results
8	Individual Marketing – Canada and The Bahamas
8	Group Operations – Canada and The Bahamas
10	Imbrook Properties Limited
10	IMPCO Health Services Ltd.
11	Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited and Laurier Life Insurance Company
11	Impco Investment Management Limited
12	Information Systems and Services
12	Human Resources and Administration – Canada and The Bahamas
15	American Operations
16	Great Britain Operations
18	Investment Division
21	Community Relations and Corporate Sponsorships
22	Corporate Identity
23	Organizational Chart
24	The Year at a Glance
25	Financial Statements and Notes
38	Ten-Year Review
39	Boards of Directors and Advisory Board
40	Officers
41	Offices



Financial Highlights

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

	1985	1984
	\$	\$
New individual life and annuities	4,002,267,000	3,321,414,000
New group life and annuities	297,464,000	349,869,000
Total new insurance sold	4,299,731,000	3,671,283,000
Annual premiums from new sales of individual life and health	75,861,000	61,978,000
New individual single premiums	123,143,000	72,204,000
New group annual premiums	14,346,000	11,851,000
New group single premiums	16,999,000	13,053,000
Total new premiums	230,349,000	159,086,000
Total life insurance in force at year-end	24,042,518,000	21,059,896,000
Death claims	67,624,000	43,954,000
Dividends to policyholders	27,409,000	28,453,000
Total payments to policyholders and beneficiaries	421,601,000	282,562,000
Total premium income	508,497,000	394,927,000
Total assets including subsidiary companies	3,443,640,000	2,593,413,000
Net interest rate earned	12.16%	12.15%



The Tenth Decade

Canada itself was just a child when Imperial Life was born in 1896. It can be said, without exaggeration, that the country and the company grew up together, through infancy and adolescence, to their present vigorous maturity.

Ninety years ago our business was helping people plan for financial security. It still is today, but we now perform a broader range of functions, offer an expanding array of products and are involved in large scale, long term investment strategies. As a member of The Laurentian Group, we are able to explore further opportunities to meet the financial needs of clients.

Today we operate in a business environment that is toughly competitive, replete with legislative intervention, economic uncertainty, conflicting data and technological change. With such distractions it would be easy simply to pay lip service to the significance of people in the business equation. However, we realize that any organization that does not pay due attention to its own human resources, and to the needs of the people it serves, places itself at risk. The human factor has never been of greater concern to Imperial Life than it is today.

A Corporate Lifetime of Change

During nine decades of unprecedented change, a society has been shaped, very different from that of the early 1900s when 6.1 million optimistic Canadians placed their faith in Sir Wilfrid Laurier's promise that the coming century would belong to Canada.

When Imperial Life was conducting its first decade of business, the country was recovering from an economic depression. Although the average wage was only six dollars for a fifty-seven hour week, a family could support itself on that amount and jobs were readily available. Even the Post Office was able to turn a profit.

Imperial Life grew quickly in the early years, establishing agencies throughout Canada and expanding into the Caribbean and South America. We demonstrated industry leadership when we introduced innovative policy benefits, developed training programs for our sales representatives and set up awards to recognize individual sales efforts and service to customers. We were the first life insurance company to use systematic and continuing newspaper advertising.

Through the grim years of World War I and the giddy, jazzy 1920s, society experienced change at a faster pace. Women gained a degree of social freedom that had long been denied them. Heart disease and auto accidents were replacing tuberculosis as chief causes of death. Our introduction of group insurance was enthusiastically received by clients. Imperial Life was the first financial institution in Canada to adopt outdoor advertising; the furred umbrella and the slogan "Is this all you have laid by for a rainy day?" became familiar to many Canadians.

The dire 1930s brought disorientation and economic hardship to 10.3 million Canadians and the world. Imperial Life helped policyholders meet needs for immediate cash – and sometimes avoid bankruptcy – by processing payments quickly when they chose to withdraw the savings



built up under their life insurance. The opening of our first office in Great Britain in 1931 was a demonstration of confidence in the future at a time when such gestures were rare.

The company's initial phase of entrepreneurial growth gave way to a period of consolidation and caution after World War II. We celebrated our fiftieth anniversary during the fearful forties. The 500,000th Imperial Life policy was issued in the tense Cold War years of the 1950s. The doubt and questioning of the 1960s were followed by leaner and more aggressive decades, marked by economic complexity, swift changes of government and accelerated social change.

This era proved to be a watershed for Imperial Life. In 1977 the company was acquired by The Laurentian Group, and this new association became a catalyst for our revitalization and growth. Through it we gained both added strength and flexibility. Soon thereafter, in 1980, Imperial Life acquired Loyal American Life Insurance Company of Mobile, Alabama. Although we had been active in several states for decades, this move opened up the U.S. market for us since Loyal American is licensed in 48 states and the District of Columbia.



**"First and Paramount,
Absolute Security to Policyholders"**

We have served generations coping with a shift from rural to urban life, the growing power of the state, global upheaval, economic turbulence and, overshadowing almost everything else, astonishing advances in every field of technology.

Our motto in the early years was "First and Paramount, Absolute Security to Policyholders". We are still selling security, but security now means different things to different people.

Today the average Canadian worker earns \$575 a week. Fewer people choose to live in the traditional family unit. More than forty percent of Canadian families are headed by women. There is a greater emphasis on the role of women in the workplace. People are living longer. Couples are choosing not to have children or to delay raising a family. Uncertain financial prospects are of particular concern to those launching careers and reaching retirement age. These human factors imply new needs and new definitions of financial security.

Society is no longer a mass market willing to accept standardized products. People are acutely conscious of their own professional, sexual, sub-cultural and individual differences and minority groups demand recognition, job rights, income and career advancement. The old demographics and systems of interpretation no longer apply.



By identifying the differences through sophisticated forms of market research and developing improved technical support systems, we are striving to provide for our clients the types of products that correspond to their lifestyles, circumstances and goals. As a member of The Laurentian Group, we are well positioned to take part in collective experiments with new technologies and products, and realize economies of scale.

The quality of service to our clients has become a top priority as we seek to re-define what good service means in the 1980s. Timeliness, affordability, courtesy and effectiveness are, we feel, essential qualities we must encourage in our agents and staff. Our motto, as we enter our tenth decade, is "Success through customer service".

Dedicated People

The quality of products and services offered by Imperial Life depends, primarily, on the quality of the people developing and delivering them. We need people who recognize the impact of change on clients' needs and the opportunities created by this change; people who are capable of making well considered decisions and of implementing timely, appropriate action.

To retain and attract outstanding individuals, Imperial Life is providing development programs, establishing departmental structures and devising support systems that encourage productivity and maximize personal potential. One recently introduced incentive program, the Genius Awards, provides cash bonuses to employees and agents who submit "brilliant ideas" that help improve effectiveness and reduce costs.

IMPERIAL LIFE



The Next Decade

In the early eighties Imperial Life embarked on a continuing process to develop a lean, flexible organization intent on providing clients with the highest quality insurance products and service, while ensuring corporate profitability. Management infrastructures are being strengthened. Increased autonomy is being given to our Great Britain and U.S. operations so that they can better serve local markets. In Canada, organizational changes in individual and group marketing are geared to improving both the quality of our service and our profitability. In The Bahamas, we continue to seek opportunities to help meet social and community needs, as befits a well-respected corporate citizen.

We expect the dynamics of the financial marketplace will continue to shift as the traditional distinctions between the roles of banks, trust companies, securities firms and insurance companies change. The consumer environment also fluctuates as economic circumstances, work attitudes, lifestyles and perceptions of financial security change.

In these changing times, Imperial Life's opportunity is predicated on one basic absolute: the customer must be at the centre of our business concerns. Our success depends on our ability to meet the security needs of today's consumers on their own terms. As a client-driven organization, we must anticipate the impact of economic and social trends on our markets and respond with the right products and services. Our tenth decade promises to be challenging, but we are confident that we are equipped to make it a successful one.

L'IMPÉRIALE



1985 winners of Imperial Life's employee suggestion program, the Genius Awards.

Review of Operations

In 1985 Imperial Life made major strides in refining and introducing its planning activities, underwent significant growth through acquisitions in North America and Great Britain and enjoyed very fine financial results and excellent sales volumes. Staff also devoted considerable energies to human resources training and development.

In October the Hon. Brenda Robertson, a member of the Canadian Senate, joined the Board of Directors.

Senior corporate management changes included the appointment of Mr. James G. Cross as Vice-President – Marketing. His mandate is first to consolidate our field marketing activities in Canada and The Bahamas and then to achieve significant growth through recruiting of representatives and increased sales of our products and services. Mr. Michael A. Hale became Vice-President – Corporate Planning and Actuary, assuming responsibility for the planning function in addition to his former duties as corporate actuary.

During the year Imperial Life and The Laurentian Group acquired ownership of Trident Life Assurance Company Limited in Great Britain, doubling the size of our operations in the United Kingdom and increasing funds under management there to £650 million. Laurentian Capital Corporation, our affiliate in the United States, acquired a controlling interest in Founders Financial Corporation of Tampa, Florida and set in motion plans to acquire all the remaining outstanding shares of Prairie States Life of Rapid City, South Dakota. In Canada Imperial Life acquired a 20% participation in Yorkshire Trust of Vancouver, British Columbia at the time it was acquired by The Laurentian Group.

In May Imperial Life issued one million cumulative redeemable retractable Second Preferred Shares, Series II, with a par value of \$25 each.

Late in the year we were saddened by the death of Mr. Frank E. Case who had been a member of the Board of Directors from 1968 to 1984 and a member of the Great Britain Advisory

Board in 1984. Over the years he had provided the company with valuable advice and he will be sorely missed by his friends and colleagues at Imperial Life.

Summary of Financial Results

The financial results of Imperial Life in 1985 reflect for the first time the consolidation of Trident Life and other new financial services subsidiaries.

Premium income for 1985 totalled \$508.5 million, compared with \$394.9 million in 1984. New individual continuous premiums were \$75.9 million, compared with \$62 million last year. New individual single premiums were \$123.1 million this year, up from \$72.2 million last year.

New group annual premiums totalled \$14.3 million, up from \$11.9 million in 1984. New single premium group annuities were \$17 million, compared with \$13.1 million last year.

Net investment income totalled \$403.6 million, compared with \$257.3 million last year. Included in these results are the returns on invested assets in segregated and linked funds, which amounted to \$187.3 million in 1985, compared with \$72.6 million in 1984.

Benefit payments to policyholders increased to \$394.2 million from \$254.1 million for the comparable period last year. Disability and health insurance claims, surrenders and annuity benefits were higher than for the comparable period last year.

Operating expenses totalled \$179.7 million, compared with \$130.2 million for the same period last year.

Net income for the year amounted to \$9.57 million, or \$9.57 per common share, after preferred share dividends of \$6.1 million. During the comparable period of 1984, the net income was \$7.1 million or \$7.11 per common share, after preferred share dividends of \$4.1 million. The net income of the participating policyholders' fund for the year amounted to \$1.2 million, compared with \$5.5 million in 1984.

You wouldn't know it to watch him cultivate a field of potatoes or bale hay, but Rodney MacLean, of Darlington, P.E.I., has not actually been a farmer all his life. (His family has owned a feed store in the region since 1867, though.) He got into farming gradually, and has been doing it full-time – and quite successfully – for the past ten years. To ensure the financial security of his wife Karen and three daughters, he turned to Imperial Life.



Individual Marketing – Canada and The Bahamas

In 1985 total new individual premiums written amounted to \$81.9 million, an increase of 14% over 1984.

This has been a year of reorganization and consolidation, intended to generate cost efficiencies and to allow us to provide better service to our customers and field personnel. In our planning activities we identified our target markets that will be serviced by a career agency distribution system dedicated to quality service. Field personnel who had been involved in other methods of distribution were informed that we planned to concentrate on a career agency system. As a result of this, there was some loss of manpower, but by year-end we were able, nonetheless, to meet our manpower targets. The sense of commitment and high morale of our field personnel, particularly during the last half of the year, are clear signs of their support of our plans.

During the year we merged several of the branches in Canada in order to create larger, more cost efficient units. This reorganization was accompanied by more rigorous management control mechanisms, more sophisticated management development programs and enhanced computer support. We intend to step up recruiting of sales representatives and embark on an aggressive plan of growth.

We launched a major new life insurance series, called "The Protectors", in Canada and The Bahamas, consisting of several individual products designed to meet the needs of consumers in our target markets. This product line features flexible coverages and good returns for clients. Since its introduction in June of 1985, it has accounted for 70% of our new sales based on premiums. We updated our most popular Registered Retirement Savings Plan offering, "Multi-flex", in order to offer more investment choices to our customers.

In October a new commission record of \$1.3 million was set during our annual "Pursuit of Excellence" sales campaign, an increase of 8% over a similar campaign in 1984.

Two pilot projects were initiated in the fall of 1985, one to provide on-line computer service from our main computer at Head Office to the

branches located in Toronto, and the other to supply sales representatives with portable computers that have the capability to allow them to complete the entire process of issuing insurance coverage in a client's home or office.

The Women's Financial Planning Centre in Toronto welcomed its 10,000th seminar participant. During 1986 we intend to expand the seminar method of selling to some of our other branches in Canada.

Support products such as disability insurance, group insurance for employers with small staffs and property and casualty insurance showed good gains, generating \$1.6 million of premium income.

Group Operations – Canada and The Bahamas

Imperial Life experienced continued improvement in its financial results for the combined group life, health and pension operations.

Imperial Life's new sales and excellent persistency rates combined to produce annualized group life and health premiums of \$80.4 million, which represents a growth rate of 7.4%. In addition we sold the major portion of our U.S. group life business to Pacific Standard Life Insurance Company of California, reducing our in-force block of business by approximately 5%.

The group pension results showed even stronger growth in 1985. New sales produced \$23.2 million of new premium deposits, an increase of 49%, and total premium deposits for the year of \$60.5 million, which represents a 27% growth rate. This resulted in total pension assets of \$727.5 million, an increase of 25% as at December 31, 1985.

The improvement in financial results and the rate of growth in premium income are attributable to a number of strategic directions implemented in 1985. We redefined our marketing strategy and identified our target markets. As well, a number of significant improvements were made in our customer service delivery systems.

When she is not busy managing the Exchange Control Department at the Central Bank of The Bahamas, Ena Brown enjoys taking her young niece and nephew to the beach near Nassau. A believer in financial planning, she originally listened to the advice of the Imperial Life agent who approached her because she felt he was "not just a salesman" but someone who truly took her interests to heart.



The group sales force was restructured to better service our distribution networks and clients. We now have a sales force that specializes in the sale and service of group life and health products or pension products. We were also successful in significantly increasing the new sales results through Imperial Life's career agents in the small employer market.

Imbrook Properties Limited

Imbrook Properties Limited, Imperial Life's 56% owned Canadian real estate subsidiary, operates across the country developing, acquiring and managing properties. At the end of 1985 it managed 2.9 million square feet of space, more than half of which was beneficially owned by Imbrook.

In 1985 market conditions in the Canadian real estate industry did not reflect the improvement evident in general economic conditions. Despite less than buoyant markets, Imbrook was able to successfully carry out two planned programs – a number of property sales to generate cash for investment purposes, and an aggressive leasing program designed to halve the vacancy in properties under management.

The sales program saw sales of interests in three buildings with total proceeds of \$18.6 million. At year-end sales involving two other projects were under negotiation and were expected to produce \$6.4 million in proceeds during the first quarter of 1986.

The leasing program, with a significant emphasis on properties in Alberta and British Columbia, brought total vacancies down from 394,000 s.f., or 13% of property under management, to 200,000 s.f., or 7% of the portfolio. The success of this leasing program will have a considerable, positive impact on the company's 1986 cash flows.

The construction of the Bank of British Columbia building in Vancouver proceeded through the year on schedule and on budget, with an anticipated completion date of September, 1986. By year-end our investment in this project had risen to \$40 million. Two Canadian banks agreed to provide \$72 million of finance for this project and we will be in a position to start drawing funds down in January of 1986. Sixty percent of the lettable space has been pre-leased.

At year-end the book value of revenue producing properties was \$149 million, compared with \$134 million at the end of 1984 and the book value of properties under development was \$55 million, compared with \$41 million the previous year.

IMPCO Health Services Ltd.

A wholly-owned subsidiary of Imperial Life, IMPCO Health provides a broad spectrum of preventive and occupational health services which make a major contribution to the health, well-being and productivity of Canadians employed in both the private and public sectors. Currently IMPCO Health serves more than 700 corporate clients through its offices in Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto and Ottawa.

Throughout 1985 IMPCO Health continued to demonstrate steady growth. Sales revenue increased in Alberta and Vancouver by 60% and 140% respectively, due in part to the gradually improving economic climate in western Canada. In Toronto a significant increase of activity in the Industrial and Occupational Health division produced a 20% increase in sales revenue.

In March the company entered into an agreement with a major corporation to provide an occupational health care program for 18,000 of its employees located in British Columbia and southern Ontario.

On July 1, 1985 IMPCO Health acquired 100% of the shares of Sontex Health Services Ltd. of Ottawa, Ontario. In addition to a fixed clinic, Sontex also operates a mobile facility which provides service throughout the Ottawa Valley and eastern Ontario.

In December the company effected several changes in its management and Board structure. After serving twelve years as President, Dr. F. Murray Hall requested that he be relieved of the responsibilities of this office in order to focus his attention on his duties as Medical Director of the company. Mr. James F. Massie, formerly Executive Vice-President, was elected President of IMPCO Health. We wish to thank Dr. Hall for his guidance and direction during his term as President.

Mr. Robert E. Brown, Vice-President – Group Operations of Imperial Life, was elected Chairman of the Board, replacing Mr. J. B. Purdy, Senior Vice-President – Investments of Imperial Life. Mr. Purdy had been a member of the Board

since the company's inception in 1972 and served as Chairman for ten years. We wish to express our gratitude to Mr. Purdy for his counsel and commitment during his tenure on the Board.

In December Mr. Van Campbell, Vice-President – Information Systems and Services of Imperial Life, was named to the Board of Directors and in early 1986 the Hon. Brenda Robertson of Ottawa, a member of the Canadian Senate, was also named to the Board of Directors. It will be the mandate of the new management team to work with the Board of Directors to formulate a strategic plan which will map the company's growth and direction for the balance of the decade.

Looking to the future, we anticipate that IMPCO Health will continue to demonstrate excellent growth. We plan to continue to emphasize the area of executive medical examinations in order to enhance the company's current position as market share leader. The new Work Capacity Analysis developed by the Fitness and Industrial divisions has been well received in the Toronto market and will be made available to the other regions early in 1986. In addition, the company will continue to seek out new opportunities for regional expansion, particularly in the province of Quebec.

Consolidated sales revenues for the year increased by 39% over 1984 to \$2.7 million. Despite extraordinary items, net income rose to \$42,080 from a level of \$13,302 recorded in 1984.

Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited and Laurier Life Insurance Company

In 1985 Laurier Life, the life insurance subsidiary of Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited, continued to experience strong sales results despite the highly competitive conditions in the term insurance market.

Total premium from new sales in 1985 amounted to \$5.7 million. In February Laurier Life introduced two new annuity products which were jointly developed with Imperial Life. These products accounted for a total of \$2 million of new sales. Total gross premium income in 1985 was \$15.1 million, an increase of 39% over the 1984 figure of \$10.9 million.

In the latter part of 1985 a program to develop new brokerage companies was implemented. It resulted in the appointment of 15 new brokerage companies, bringing the total contracted to 34.

A cohesive management team has been developed with the appointments of Mr. Karl Plach as Vice-President – Administration, Mr. Mike Rutherford as Vice-President – Finance, Mr. Steve Prince as Vice-President and Actuary and Mr. Mark Sylvia as Vice-President – Marketing. The new management team has concentrated its attention on a strategic plan which has resulted in the development of a number of new individual life products to be launched in 1986.

One of the highlights of 1985 was the introduction of a new corporate logo in December. The new logo incorporates the Laurentian Group symbol in its design. This new visual identity will help strengthen the image of Laurier Life and associate it more closely with its parent organization.

Impco Investment Management Limited

In 1985 Impco Investment Management Limited completed successfully its first full year of operations. The company was established as a subsidiary of Imperial Life to manage pension funds in Canada. It is structured to address needs specifically expressed by plan sponsors and consultants. The initial response to this new organization has been positive from existing clients and consultants.

Through a combination of extremely strong securities markets and the addition of several new funds, total assets under management increased from \$400 million to \$487 million.

The future holds an exciting challenge. Impco Investment Management's objective is to become recognized as a leader in the area of pension fund management by achieving consistently high rates of return for clients and by providing excellent service. Further, it intends to innovate by developing new products and techniques for the rapidly changing pension investment market.

To reach this goal, the company will draw on its close relationship with Imperial Life, which offers financial stability and access to the expertise of the group marketing division and a full range of investment specialists. Combined with the company's flexibility and motivation as a medium-sized investment counsel firm, this solid background will go a long way in helping it meet the challenge.

Information Systems and Services

As the use of technology expands at Imperial Life, the role of the Data Processing Division has changed to include a wider service component including a range of operational, consulting, and educational support services throughout the company. To reflect this change, the division was renamed Information Systems and Services.

A branch pilot project, one of the major highlights of 1985, made it possible for the Toronto Bay and Toronto Uptown branches to access a wide range of policy enquiries through our Life Information Processing System. The system also allows these two branches to receive instant policy loan and surrender quotes and to request annuity quotations.

The installation of a network and computer terminals in our Bahamas branch also made it possible for the branch to communicate to Head Office personnel, perform policy enquiry from the ALIS administration system, enter new business, and post premiums. This facility has improved significantly operational efficiency and customer service in The Bahamas.

The completion of the Infomax benefit statement sub-system has allowed for powerful flexibility in preparing the complicated annual benefit statements of our Group Pension clients. The system will reduce the work required to produce these statements and will enhance Infomax's ability to provide a competitive edge through technology in the Group Pension business.

The Client Management System Project, Imperial Life's first joint project with our operations in the U.K. and Laurentian Mutual in Quebec City, is currently centred in Guildford, England, where a business requirements study is being conducted. The objective is to develop a client management system that will satisfy the needs of these companies.

The development of new accumulation products for Laurier Life, the successful implementation of the Mortgage system for Laurentian Mutual users in Quebec City, and the implementation of changes to the Group Life and Health

system to bill and collect Quebec sales tax are amongst the many accomplishments of the I.S.S. Division for the year 1985.

The goal of the Information Centre was to expand the use of appropriate computing tools by end-users, an objective that was met in numbers of users and the introduction of new hardware and software. Two examples of significant growth in end-user computing in 1985 were the increase in users of our inter-office communications system from 69 in 1984 to 137 in 1985 and the application system user increase from 16 to 33 in the same period.

Several additional projects and new initiatives began in 1985 to position Imperial Life for expanded use of technology throughout its operations in 1986 and beyond.

Human Resources and Administration – Canada and The Bahamas

To provide greater emphasis on the development and advancement of our personnel, we appointed a Director of Management Development. Work in this area has focused on management training and development, succession planning and several new initiatives.

In 1985 we held the first two middle management courses, each a five-day program for about twenty participants. We also piloted a first level supervisors' program. Both of these will be offered several times in 1986. We also plan to add one or two courses to the curriculum for middle managers and supervisors.

We completed the first phase of executive and divisional succession planning in 1985. This activity gathers education, work experience, performance, potential and personal aspiration information on individuals so that development, planned moves and the future human resource needs of the organization can be met. It also identifies potential successors to key positions and those individuals that are viewed as high potential. This program will be repeated annually and in 1986 will include a review of all management and supervisory staff.

Suzanne Day, an elementary school teacher in Brampton, Ontario, started to give financial planning serious thought after hearing a presentation by a representative from Imperial Life's Women's Financial Planning Centre. She and husband Michael have since made sure they are both fully aware of the family's financial affairs. They also made wills and reviewed their life insurance coverage.





We will begin work in two other major areas in 1986: an incentive compensation plan for all staff to be implemented in 1987, and a program to improve customer service as required to support our corporate strategy. We want all staff to clearly understand who their customers are and be able to provide the kind of personalized service that will set us apart in the industry.

In the Individual Insurance Systems area, Underwriting and Policy Issue were combined in 1985 to form the Individual New Business Department. This has resulted in greater efficiencies and staff reductions.

American Operations

Imperial Life's United States subsidiary, Loyal American Life Insurance Company of Mobile, Alabama, had another outstanding year.

Loyal American remains one of the U.S.'s largest underwriters of insurance products to the credit union market. Its products are endorsed by 21 state credit union leagues and by over 4,000 individual credit unions.

Overall, Loyal American increased its new premium income by almost 7% in 1985 and showed substantial growth in many areas. The company continued to acquire new credit unions as clients at a rapid pace and increased the size of its brokerage force. It is in the process of expanding the home office operation with the recent purchase of a modern 80,000 s.f. office building in close proximity to the existing Government Boulevard office. The new building will enable

the company's Data Processing division to expand and use its data capabilities to accommodate increased business and continue efficient service to policyholders and agents. All business of the U.S. subsidiaries will be processed by the Data Processing division.

Leading the way in new premium generated were the Cancer Brokerage and the Life Brokerage divisions. The Cancer Brokerage operation increased its new premium generated by 44% in 1985. The Life Brokerage sector increased new premium earned in 1985 by 26.5%. These units are two of Loyal American's newest sectors and continue to show enormous growth potential.

In addition to its active insurance sales operations, Loyal American purchased a \$910,000 block of cancer insurance premium from Life General Security Insurance Company of Louisiana on July 1, 1985. It sold 746,791 shares of common stock of Prairie States Life Insurance Company of Rapid City, South Dakota to Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited, an affiliate of Imperial Life. The transaction improved Loyal American's cash position.

The company continued to improve its position in a number of other companies, including Life of America Insurance Corporation of Boston. Loyal American now owns 67% of the common stock of Life of Boston which markets life insurance via direct response television.

In 1985 Loyal American increased its consolidated assets from Cdn. \$156.1 million to Cdn. \$200.8 million. The net worth of the company rose from \$50.8 million to \$61 million. Profits were \$11.7 million in 1985, compared with \$10 million in 1984.

Imperial Life's U.S. subsidiary, Loyal American Life Insurance Company, specializes in providing members of credit unions with life and health insurance products. One of Loyal American's long-time clients is the Listerhill Employees Credit Union of Sheffield, Alabama, which serves close to 24,000 members. Manager Al Williams has been with the credit union since 1969. Not only is he very knowledgeable about the insurance plans available to members, but he and his staff also collaborate with Loyal American to test new products.

Great Britain Operations

1985 was a year of fundamental change in Imperial Life's operations in Great Britain as the company achieved a new prominence in the British life insurance industry. At the same time, and amidst this change, marketing and investment successes continued and the ground was prepared for further advances in growth and profitability in the years ahead.

The acquisition of Trident Life produced a new grouping which brought under Imperial Life's control the third largest direct selling field force, more than 1,000 people, in the ordinary business sector of the British life insurance market. The acquisition also holds other advantages for the company, including the benefits of increased funds under management (some £650 million in the United Kingdom at year-end), economies of scale, substantial single premium production to accompany our traditional strength in regular premium sales, a stronger presence in the intermediary market to accompany the success of our direct sales operation, additional sales outlets, not only for life insurance products but also for other financial services, and a complementary network of branch offices which makes our representation more fully national.

The preliminaries necessary to form a new company to embrace the operations of both Imperial Life and Trident Life are likely to be completed during 1986. However, steps towards integration began immediately after the purchase was completed.

A combined corporate structure was designed and a new senior management team appointed. Mr. John R. M. Sutton was appointed Chief Operating Officer, Mr. Tim Lorigan, Finance Director, Mr. Paul M. Saunders, Corporate Marketing and Sales Director, Mr. Iain G. Tweeddale, Operations Director and Mr. John C. Walton, Investment Director. The management team for each operating department was also appointed, drawing upon the best talents available from both companies.

Analysis revealed that there were major financial advantages in the headquarters of the combined operation being located in Gloucester, the current home of Trident Life, and a site on the eastern edge of the city has been purchased for this purpose. The building is expected to be completed by late 1987. Meanwhile, the combined staff will come together in temporary accommodation in the Gloucester area during the summer of 1986.

Since the acquisition of Trident Life in May 1985, the two Broker sales operations have been combined; the processing of Trident Life's business has been transferred to Imperial Life's computer; and the bulk of Trident Life's funds are now managed by the investment division of Imperial Life. These moves will result in substantial cost savings.

Inevitably, a move from Guildford has proved impossible for many valuable and long serving members of Chief Office and these staff will leave us. We would like to take this opportunity to thank them for the contribution they have made to Imperial Life and to wish them well in their future careers.

Despite such an eventful year, the Imperial Life Sales divisions again produced record business. Total new premiums from regular product lines amounted to £28.1 million, compared with £19.8 million in 1984, an increase of 42%. Annual premiums increased by 14.5% from £13.5 million to £15.5 million while single premiums rose 101% from £6.3 million to £12.6 million. In addition, Trident Life produced new annual premiums of £8.1 million and new single premiums of £34 million.

Laurentian Investment Management, the company's British subsidiary with a licence to deal in securities, increased its funds under management to £16 million at year-end from £9 million at the end of 1984.

A director in a furnishing fabric manufacturing business, Jolyon Tibbits lives in London with his wife and two young children. To ensure his family's long-term financial security, he has taken advantage of a variety of our insurance plans specially tailored to the British market. He also has a portfolio invested with our subsidiary, Laurentian Investment Management.



In June Imperial Life introduced a new subsidiary, Laurentian Unit Trust Management Ltd., to sell unit trusts (mutual funds) in Great Britain. Also in June the company launched its first fund, the Laurentian Growth Trust; in its first six months this fund was the country's top performing U.K. growth trust.

Other investment successes were achieved throughout 1985. For example, our equity investment funds were identified by independent surveys as the top performers in their categories, beating as many as 134 similar funds, in no fewer than nine months. In November the Imperial Life Equity Fund was identified as producing the best results over each of the timespans examined: one year, three years and five years. The Japan Fund, the International Fund, the Property Fund and the Managed Fund also featured in their respective 'Top Ten'.

Financial services markets continued to receive the attention of legislators in Great Britain in 1985, providing challenges and opportunities for the company. We were able to capitalize on higher public awareness with our new pension products and field force production of personal pension business increased dramatically during the year.

The Government also introduced a White Paper and subsequently, a new financial services bill to provide a framework for investor protection in the U.K. In part, this proposed legislation is tacit acknowledgement of the new phenomenon in Britain of financial institutions beginning to offer more than one type of financial service, a development in which Imperial Life in the U.K. is a pioneer.

The framework which will be provided by this legislation, when it is enacted, will also make it simpler for the rules governing the content of television advertising to be expanded to

permit life insurance companies to advertise a wide range of financial services. As a company which has been pressing for such an expansion, Imperial Life was asked to submit its views regarding the criteria which might be used.

The company was also invited to submit its reactions to two sets of proposals, one on the licensing of life insurance sales people, and the other seeking to clarify the distinction between company representatives and independent intermediaries. These proposals were published by the Marketing of Investment Board Organising Committee, one of the bodies responsible for administering the self-regulatory aspect of the planned new system of investor protection. Imperial Life spokespeople also participated in meetings with other life companies to discuss joint responses to those proposals.

The main new product launch in Britain during 1985 was the introduction of the Investment and Mortgage Programme, an investment linked plan which can be used either as a straightforward savings vehicle or as a sophisticated means of mortgage repayment. The product was launched in July together with a service to provide better access to mortgage loans. Training was also put in place to equip sales people to advise clients on house purchases. By the end of the year sales had reached a level of 1,000 per month and this should rise further following launches of the product to the Trident Life sales force and the combined Broker Division in addition to the field force of Imperial Life.

Investment Division

The international economic picture was mixed in 1985 as growth, while maintained, was weaker than in the earlier phase of the recovery. Reduced interest rates and an accommodative monetary policy supported continuing expansion of the U.S. economy. Although growth in employment and output slowed from broad import displacements of domestically produced goods, demand

was sustained by easy credit availability. The major world industrial nations – the “G5” – agreed in September to work together to lower the value of the U.S. dollar in order to counter increasing protectionist tendencies in the United States. In Canada, firm growth in domestic expenditure offset a market slowdown in exports to the United States. Although Canadian G.N.P. growth in real terms exceeded that of the U.S., the Canadian dollar came under increasing pressure as the year progressed as government efforts to control the deficit were perceived to be inadequate. The economy in Great Britain benefited from its healthy surplus on oil trade and the pound, after early weakness, recovered strongly.

Very moderate economic growth, accommodative monetary policy and passage of U.S. legislation to reduce its federal deficit allowed a substantial drop in interest rates in North America. With inflation continuing around the 4% level, real interest rates declined from 8% to under 6%. Great Britain experienced somewhat higher inflation and little change in interest rates.

Early in the year a significant portion of our short-term funds in North America were invested in longer term fixed income investments and money market holdings remained at a minimum level throughout the remainder of 1985. In Great Britain, however, bond holdings underwent a substantial reduction through reassurance of a large block of insurance business. The net result was a \$38 million increase in bond assets on a combined consolidated basis.

The steady decline in interest rates throughout the year created a strong demand for mortgage loans in Canada, particularly in income-producing properties. Residential loan demand, after a slow start, picked up strongly after mid-year and housing starts reached their highest levels of the '80s.

Mortgage collections reflected the improving economy and the arrears rate remains well below the industry average.

Increased new commitment activity offset continuing high volumes of loan repayments and resulted in a significant increase in the mortgage investment of close to \$45 million on a consolidated basis to \$534 million.

Equity markets in Canada, the United States and Great Britain all posted large gains in 1985. In North America there was continuing pressure on corporate profits due to ample productive capacity in virtually all sectors of the economy, import competition and weak commodity markets. However, this was compensated by falling bond interest rates and a favourable monetary policy setting. A remarkable volume of mergers, takeovers and buy-backs helped the market by reducing the supply of investment grade stocks. Investor confidence in equities was growing rapidly at year-end. Equities in Great Britain were stimulated by growth in corporate profits and an enthusiastic response to the government's privatization program.

Very substantial equity investments were made during the year in connection with corporate acquisitions in the financial services field. With North American stock markets at new highs towards the year-end, we moved \$33 million of market equities into debt instruments to increase significantly current investment income. In Great Britain further portfolio additions of £9 million were made. On a consolidated basis, our assets in stocks increased by \$47 million.



The Canadian real estate market continued to be depressed by an over-supply of office buildings and weak economic conditions in the Western Provinces. Our real estate subsidiaries, however, were able to significantly reduce vacancy rates in their portfolios, although leasing incentives remained high. Property markets in Great Britain were mixed with strength being shown primarily in shop properties. New Canadian real estate investment was confined to ongoing developments and offset by disposals. In Great Britain considerable attention was given to the plans for moving the headquarters to a new combined location in Gloucester.

With excellent market in all areas of our investments with the exception of property, the combined year-end values of all bonds, stocks, mortgages and real estate in the consolidated general funds closed the year \$180 million in excess of their cost. This further strengthening of our asset base occurred despite significant realization of profits that took place over the year.

With the addition of Trident Life our consolidated assets at the end of 1985 amounted in total to \$3,441,647,000, an increase of 33% for the year.

Lower interest rates in general meant that yields available on new portfolio investments again declined from those of the year before to levels similar to those earned on existing assets.

As a result the formula net yield earned on the invested assets directly held by Imperial Life remained virtually the same. The rate calculated for the combined life and health assets in 1985 was 12.16%.

Community Relations and Corporate Sponsorships

For well over six decades Imperial Life has carried out its corporate social responsibilities by providing funds to deserving charitable organizations and health care and educational institutions.

Imperial Life believes, however, like most other established businesses, that corporate philanthropy is only one aspect of community relations. By devoting money and time to national and local sponsorships we forge partnerships between our employees and sales representatives and the communities where we do business.

While there may be elements of philanthropy in some of these sponsorships, they are designed primarily to support our marketing activities through increased awareness of our products, services and sales force and an enhanced ability to establish mutually beneficial networks. In 1985 Imperial Life sponsorships included such major events as National Ski Week, organized through the Canadian Ski Council, more local events such as harness racing, football and hockey, and support of performing arts groups like Le Cercle Molière in Winnipeg. Imperial Life's sponsorship program is an on-going one and 1986 will provide us with many more opportunities to demonstrate our commitment to corporate social investment in Canada and abroad.

Conclusion

In the past year Imperial Life experienced excellent financial results and a fast-paced rate of growth. We reorganized our individual marketing operations, strengthened our Group operations, doubled our size in Great Britain and increased our holdings in the United States. This growth may not be as dramatic in 1986 as we consolidate our many new holdings and create economies of scale. However, we are confident that, through the efforts of our talented and committed people, 1986 will prove to be another very successful year for Imperial Life.



Claude Bruneau
Chairman of the Board and President

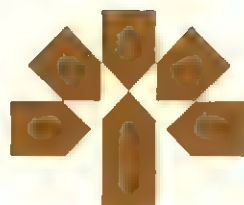
February 26, 1986

Santo Gervasi (left) and Alfredo Berlingieri are partners in a successful wire products manufacturing business in Montreal, Quebec. They employ some 15 people. Although it's easy to become totally immersed in day-to-day activities in a thriving small business, they have taken the time to thoroughly analyze their company's insurance needs with the help of their Imperial Life agent, who recommended partnership insurance and collateral insurance.

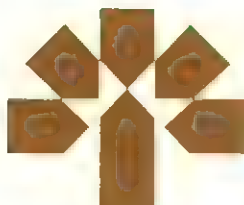
Corporate Identity

In 1985 management of Imperial Life approved plans to launch a new corporate identity system early in 1986. The new logo, which appears on this page, is made up of three elements: The Laurentian Group stylized tree symbol indicating that Imperial Life is a member of The Laurentian Group; our company name in a letter form similar to our former logo; and a green bar reflecting the colour coding scheme for life and health insurance companies in The Laurentian Group.

This new look for Imperial Life, which will be implemented during 1986, is intended to enhance awareness of Imperial Life as a growing, dynamic life and health insurance company and, at the same time, make clearer to our many publics and customers that our future is closely linked to that of The Laurentian Group.



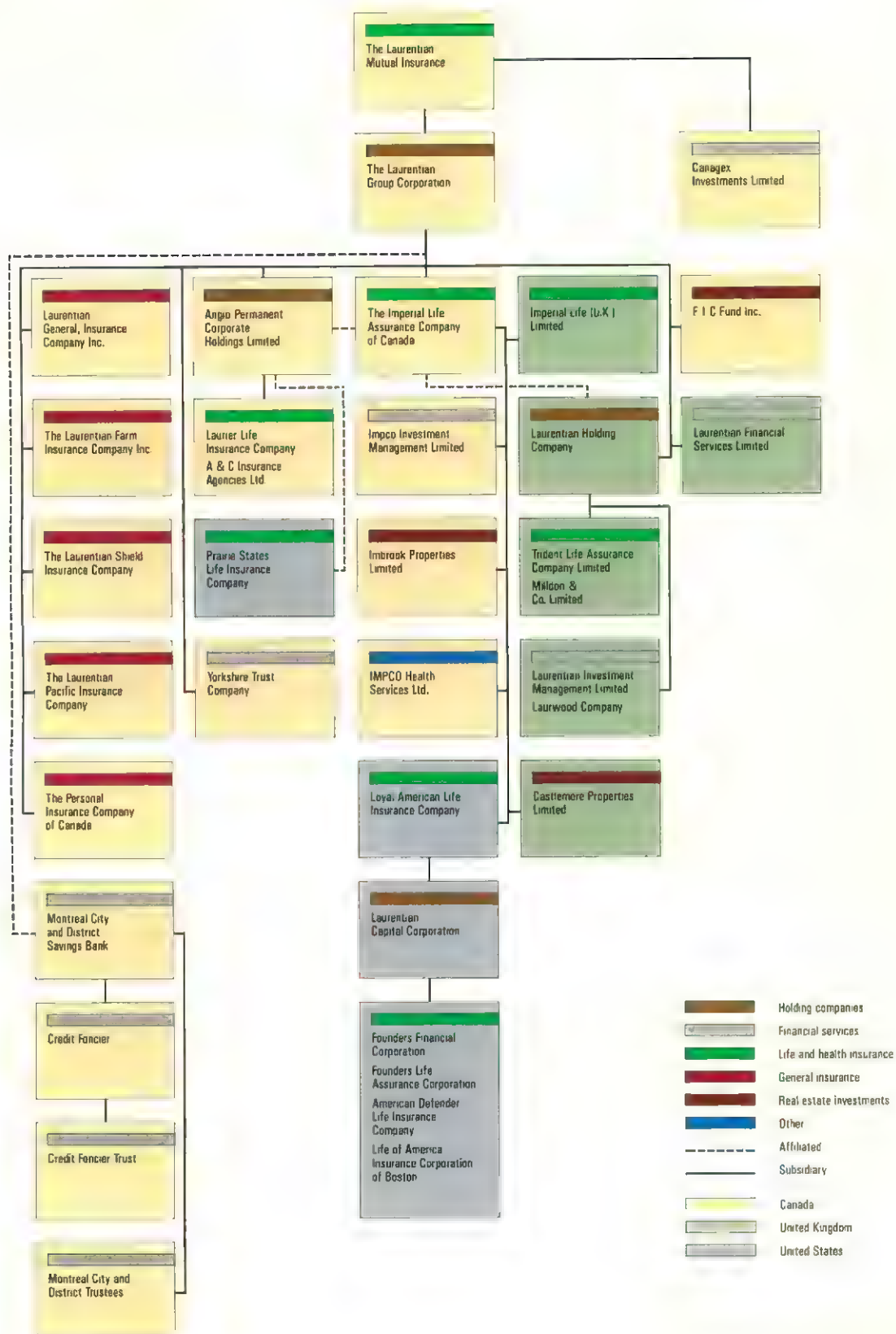
IMPERIAL LIFE



L'IMPÉRIALE



The Laurentian Group Organizational Chart



The Year at a Glance

January

Imperial Life introduces an improved version of a popular accumulation plan, the "Multiflex" series. This plan is targeted at the registered savings plan market in Canada.

February 26

James G. Cross joins Imperial Life as Vice-President – Marketing.

March 8

Laurentian Capital Corporation in the United States acquires 45% of Founders Financial Corporation of Tampa, Florida. Laurentian Capital's holding is later increased to 51% on August 13. Major subsidiaries of Founders Financial are Founders Life and American Defender Life.

April 24

Acquisition of Yorkshire Trust by The Laurentian Group with a 20% participation by Imperial Life.

May 1

Imperial Life and The Laurentian Group acquire ownership of Trident Life Assurance Company Limited and its associated company, Milldon & Co. Limited, from General Re Corporation of Connecticut. This creates a major new grouping for Imperial Life in the British insurance market, with a sales team of more than 1,000 and over £650 million in funds under management.

May 31

Imperial Life announces the issue of one million cumulative redeemable retractable Second Preferred Shares, Series II, with a par value of \$25 each.

June

Imperial Life introduces the "Protector" series in Canada. These new permanent life insurance plans are replacing earlier series as the company's core products. These products are also launched in The Bahamas in November.

June 13

Imperial Life's Women's Financial Planning Centre in Toronto, launched in 1983, honors the 10,000th person to register for one of its financial planning seminars.

July 1

IMPCO Health Services Ltd. purchases Sontex Health Services Ltd. of Ottawa. Sontex provides occupational health and safety programs to some 90 businesses and government agencies in the Ottawa Valley.

July 26

Announcement of a series of appointments to the management of the combined Imperial Life and Trident Life in Great Britain: John R. M. Sutton as Chief Operating Officer; Tim Lorigan as Finance Director; Paul M. Saunders as Corporate Marketing and Sales Director; Iain G. Tweeddale as Operations Director; and John C. Walton as Investment Director. A new administrative office for the company is to be built in Gloucester over the next two years.

September 5

Michael A. Hale, Vice-President and Actuary, is appointed Vice-President – Corporate Planning and Actuary.

October

Imperial Life's 1985 Pursuit of Excellence campaign sets new sales records, including \$1.3 million in first-year commissions.

November 4

Roger Laker is appointed Corporate Actuary for the combined Imperial Life and Trident Life in Great Britain.

November 15

Laurentian Capital Corporation sells its shares in Capital Investors Life Insurance Company of Florida.

December 2

At his own request, Dr. F. Murray Hall steps down as President of IMPCO Health to become Vice-President and Medical Director; Robert E. Brown, Vice-President – Group Operations of Imperial Life, is appointed Chairman of the Board of IMPCO Health; and James F. Massie, Executive Vice-President, is appointed President and Chief Operating Officer.

December 12

Anglo-Permanent acquires all the shares of Prairie States Life Insurance Company held by Loyal American. Laurentian Capital Corporation has offered to acquire all the outstanding shares of Prairie States in exchange for treasury shares of its own. Once this transaction is completed, 30.59% of the shares of Laurentian Capital Corporation will be held by Loyal American and Anglo-Permanent.

Management's Statement on Financial Reporting

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

December 31, 1985

Board of Directors

The accompanying consolidated financial statements were approved by the Board of Directors, which has overall responsibility for their contents.

Audit Committee

The Board of Directors is assisted in its responsibilities for these consolidated financial statements by its Audit Committee. This committee consists of directors not involved in the daily operations of the company. The function of this committee is to:

- Review and report to the Board upon all consolidated financial statements.
- Review the company's internal audit and financial control systems.
- Recommend the nomination of the external auditors and their fee arrangements to the Board of Directors.
- Review other accounting and financial matters as required.

In carrying out the above responsibilities, this committee meets with management and both the company's external and internal auditors to approve the scope and timing of their respective audits, to review their findings and to satisfy itself that their responsibilities have been properly discharged.

Management

The accompanying consolidated financial statements have been prepared by management, who are responsible for their integrity, objectivity and reliability. The consolidated financial statements were prepared in accordance with the accounting policies prescribed or permitted by the Department of Insurance of Canada, with the exception of real estate accounting, which was modified to reflect the recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants/Canadian Institute of Actuaries Joint Task Force on Generally Accepted Accounting Principles for Life Insurance Companies. In the opinion of management the accounting policies utilized are appropriate in the circumstances and fairly reflect the financial position, results of operations and changes in financial position of the company within reasonable limits of materiality.

The company's accounting system and related internal controls are designed, and supporting procedures are maintained, to provide reasonable assurance that financial records are complete and accurate and that assets are safeguarded against loss from unauthorized use or disposition. These supporting procedures include the careful selection and training of qualified staff, the establishment of organizational structures providing a well-defined division of responsibilities and accountability for performance, the communication of written policies and procedures, and the requirement for written evidence of adherence to the code of corporate conduct.

Valuation Actuary

The Valuation Actuary is appointed by the Board of Directors pursuant to Section 71.1 of the Canadian and British Insurance Companies Act. His function is to carry out an annual valuation of the company's policy benefit liabilities in accordance with the Recommendations for Insurance Company Financial Reporting of the Canadian Institute of Actuaries for the purpose of issuing reports to policyholders, shareholders and the Superintendent of Insurance. These reports express his opinion based on an informed judgement that:

- Good and sufficient provision has been made for all the obligations guaranteed under the terms of the policies in force.
- The assumptions for interest, mortality, morbidity and other contingencies are appropriate to the circumstances of the company and the policies in force.
- The method used to calculate policy benefit liabilities produces a valuation in respect of each life insurance policy that is not less than the valuation produced by the use of methods as prescribed by statute.

External Auditors

Coopers & Lybrand have been appointed external auditors pursuant to Section 78.1 of the Canadian and British Insurance Companies Act to report to the policyholders, shareholders and to the Superintendent of Insurance regarding the fairness of presentation of the company's consolidated financial position and results of operations as shown in the annual financial statements.

The opinion of the external auditors is based upon obtaining an understanding of the company's accounting systems, procedures and internal controls. Based upon their evaluation of these, the external auditors conduct appropriate tests of the company's accounting records and obtain sufficient audit evidence and explanations to provide reasonable assurance that the financial statements are presented fairly on an appropriate basis.

Regulatory Authorities

The Superintendent of Insurance of Canada, at least once every three years, has a field examination performed on the affairs of the company. Periodic statutory reports are filed with insurance regulatory authorities in various jurisdictions and facilitate further review of operating results and enquiry by examination staff.



C. Bruneau
Chairman, President and
Chief Executive Officer



G. H. Johnson
Vice-President - Finance

Summary of Significant Accounting Policies to the Consolidated Financial Statements

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

December 31, 1985

Accounting practices followed by the company differ from generally accepted accounting principles primarily in regard to the valuation of investments, the treatment of foreign currency translation, the discounting and the drawdown of deferred income taxes and the charging of depreciation. These accounting practices are as prescribed or permitted by the Department of Insurance of Canada modified to reflect a formula basis for the recognition of gains and losses on real estate for the purpose of reporting to policyholders and shareholders. The treatment of realized and unrealized gains on real estate has been modified to the more appropriate basis proposed in the Report of the Canadian Institute of Chartered Accountants/Canadian Institute of Actuaries Joint Task Force on Generally Accepted Accounting Principles for Life Insurance Companies tabled with both Institutes on December 1, 1982.

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include all operating subsidiaries and combine the life, health and segregated investment fund insurance branches of the company. The excess of the price paid for the shares of Loyal American Life Insurance Company (Loyal American), Castlemere Properties Limited, and Trident Life Assurance Company Limited, over the underlying net asset value upon acquisition, described in the balance sheet as goodwill, is being amortized on a straight-line basis over a period of twenty years, ten years, and forty years respectively.

Foreign currency translation

All foreign currency items in each year are translated into Canadian dollars using rates set at the beginning of that year, which rates are anticipated by the company to approximate the average exchange rates which will prevail during that year. If appropriate, these rates are adjusted at the beginning of the following year with the resulting gain and loss being reflected in income on a five-year moving average basis. Foreign currency gains and losses arising from cash transactions and official governmental revaluations are reflected in income immediately.

Asset valuation

Bonds and debentures are carried at amortized cost. The difference between the proceeds on the sale of a bond or debenture and its amortized cost is considered to be an adjustment of future portfolio yield which is deferred on the balance sheet as a "formula adjustment" and amortized over the lesser of the period to maturity or twenty years.

Stocks are carried at cost, except for those of Loyal American, Imperial Life (U.K.) Limited and the Trident Life companies, which are carried at market value. The "formula adjustment" on stocks represents the balance of deferred net realized gains or losses on stocks after deduction of amounts brought into income. Net realized gains or losses together with net unrealized gains or losses are amortized at a rate of 15% per annum on a reducing balance basis for inclusion in the statement of income.

Mortgages are carried at their outstanding principal balances. The difference between the proceeds on a sale and its outstanding principal balance is deferred on the balance sheet as a "formula adjustment" and amortized over the lesser of the amortization period or twenty years.

Real estate is carried at cost less accumulated depreciation to December 31, 1981. Effective January 1, 1982 the company adopted a "formula adjustment" on real estate representing the balance of deferred net realized gains or losses on real estate after deduction of amounts brought into income. Net realized gains or losses subsequent to January 1, 1982 together with net unrealized gains or losses are amortized at a rate of 7% per annum on a reducing balance basis for inclusion in the statement of income. Market values are established by a scheduled program of independent market appraisals every five years with regard to each property and by internal appraisals by qualified staff appraisers for each of the intervening years. The full portfolio is thus independently appraised every five years. The market value established is an estimate of the realizable value of each property and thus recognizes in that determination any element of depreciation. No provision for depreciation of real estate investments is therefore required.

Oil and gas properties held directly are carried at cost to the company.

December 31, 1985

Policy loans are carried at their unpaid balance and are fully secured by the value of the policies on which the respective loans are made.

Collateral loans made to certain annuitants are carried at their unpaid balance and are fully secured through the assignment of all payments made on the underlying contracts. These payments are sufficient to repay all loans and interest due over the term of such contracts.

Investments held for linked funds and segregated funds are carried at market value. The liability to policyholders equals the net assets in each fund.

Furniture, equipment and leasehold improvements are carried at cost less accumulated depreciation.

Joint ventures

(a) Real estate

The company, through its Canadian property investment subsidiaries, participates in various real estate joint ventures in all of which it has an ownership of 50% or more. They are all accounted for on a proportionate consolidation basis.

(b) Oil and gas properties

The company has entered into joint ventures through which it participates in oil and gas exploration and development. They are accounted for on an equity basis.

Depreciation

No depreciation is charged on real estate. Furniture, equipment and leasehold improvements are depreciated on a straight-line basis at annual rates of 10% to 50%.

Present value of liabilities under assurance and annuity contracts

The present value of liabilities under life assurance and annuity contracts, except for those of Loyal American, Imperial Life (U.K.) and the Trident Life companies, are determined by the Valuation Actuary to be an amount which, together with future premiums and interest, is sufficient to meet all future benefits and expenses. In compliance with the Canadian and British Insurance Companies Act, the method used defers acquisition expenses, to a maximum statutory amount,

over the premium-paying period of the policy. It also allows for a sufficient margin to enable the company to meet future dividend expectations. Investment returns, mortality, morbidity, expenses, policy retention rates and other assumptions appropriate to the circumstances of the company and the policies in force are used.

Loyal American's reserving methods, as determined by its consulting actuaries, are on the basis of generally accepted accounting principles in the United States, which basis is comparable to the above except that the total acquisition costs are deferred and amortized over the premium-paying period of the policy to the extent that they are recoverable.

The Trident Life companies and Imperial Life (U.K.)'s reserving methods, as determined by their actuaries, are on the basis of actuarial standards accepted in Great Britain, which basis is comparable to the Canadian method.

A mortality fluctuation provision is maintained within the actuarial liabilities to counteract any mortality strain experience which deviates from the normal range. If an abnormal deviation occurs, the provision is adjusted by formula thereby neutralizing its impact on net income. No such reserve is maintained by Loyal American.

Liabilities for individual health insurance are determined on a two-year preliminary term basis and for group health insurance on the basis of unearned premiums plus an additional reserve.

Liabilities for linked funds and segregated funds are equal to the net assets of the funds.

Income taxes

The company and its subsidiaries provide for deferred income taxes. Imperial Life calculates its deferred income taxes on a discounted basis. The provision for deferred income taxes arises mainly as the result of timing differences between income reported for statement purposes and income for tax purposes relating principally to policyholders' reserves, depreciation and the accounting for investments.

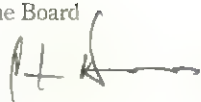
Consolidated Balance Sheet

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

as at December 31, 1985	Notes	1985	1984
(thousands of dollars)			
Assets		\$	\$
Bonds and debentures	3	562,747	547,569
Stocks	4	260,922	230,930
Mortgages	5	548,777	502,967
Real estate	6	324,461	299,997
Oil and gas properties	7	2,084	2,274
Loans to policyholders		89,340	87,362
Collateral loans		31,835	31,740
Cash and term deposits		99,975	67,510
Linked funds' assets	12	494,399	12,687
Segregated investment funds' assets	13	805,818	686,789
Goodwill	8	77,918	16,701
Premiums in course of collection		15,799	14,790
Accrued investment income		32,636	29,501
Furniture, equipment and leasehold improvements	9	15,563	14,304
Formula adjustment on mortgages	5	130	389
Formula adjustment on real estate	6	14,294	3,049
Other assets		66,942	44,854

On behalf of the Board

C. Bruneau
Chairman



H. A. Renouf
Director



3,443,640

2,593,413

Auditors' Report

To the Policyholders and Shareholders of
The Imperial Life Assurance Company of Canada

We have examined the consolidated balance sheet of The Imperial Life Assurance Company of Canada as at December 31, 1985 and the consolidated statements of income, retained earnings, earnings per common share and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the company as at December 31, 1985 and the results of its operations, the earnings per common share and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with accounting principles as explained in the summary of significant accounting policies to the consolidated financial statements applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Coopers & Lybrand

Toronto, Canada
February 4, 1986

Coopers & Lybrand
Chartered Accountants

	Notes	1985	1984
		(thousands of dollars)	
Liabilities		\$	\$
Present value of liabilities under assurance and annuity contracts	10	1,329,022	1,234,883
Policy proceeds, dividends and other amounts on deposit		48,267	49,452
Present value of liabilities under company retirement funds	11	20,691	18,829
Linked funds' liabilities to policyholders	12	494,399	12,687
Segregated investment funds' liabilities to policyholders	13	805,818	686,789
Provision for dividends to policyholders		27,592	27,327
Policy claims in course of settlement and provision for unreported claims		70,553	61,387
Formula adjustment on stocks	4	46,110	43,270
Formula adjustment on bonds and debentures	3	1,993	(687)
Bank loans		177,252	82,792
Mortgages on real estate investments		65,943	59,281
Income and premium taxes payable		3,495	1,213
Deferred income taxes	14	16,889	12,908
Deferred foreign currency translation gains (losses)	2	6,644	(1,354)
Other liabilities and provisions		85,849	94,294
		3,200,517	2,383,071
Policyholders' and Shareholders' Equity			
Capital stock	15		
Preferred shares		73,935	48,935
Common shares		1,000	1,000
Contributed surplus	16	59	59
Retained earnings			
Shareholders'	17	-	-
Appropriated, primarily for solvency purposes	18	34,860	44,128
Unappropriated, primarily for the protection of policyholders		133,269	116,220
		243,123	210,342
		3,443,640	2,593,413

Report of the Valuation Actuary

To the Policyholders and Shareholders of
The Imperial Life Assurance Company of Canada

I have made a valuation of the policy liabilities of The Imperial Life Assurance Company of Canada for its consolidated balance sheet at December 31, 1985 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the year then ended, in accordance with the Recommendations of the Canadian Institute of Actuaries. I have relied on valuations made by the actuaries of the foreign subsidiary life insurance companies.

Toronto, Canada
February 4, 1986

In my opinion,

1. the amount of the policy liabilities makes proper provision for future payments under the companies' policies;
2. a proper charge on account for those policy liabilities has been made in the consolidated statement of income; and
3. the amount of retained earnings appropriated for policies whose cash value exceeds the policy liability is appropriate.

M. A. Hale

M. A. Hale, F.C.I.A.
Vice-President -
Corporate Planning and Actuary

Consolidated Statement of Retained Earnings

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

for the year ended December 31, 1985	Shareholders'	Appropriated	(thousands of dollars)	
		Participating	Non-Participating	Total
	\$	\$	\$	\$
Retained earnings, beginning of year	-	28,011	16,117	44,128
Net income for the year	9,054	-	-	-
Strengthen (release) appropriations for the year	-	(5,292)	(3,976)	(9,268)
Dividends to shareholders – preferred	(6,104)	-	-	-
– common	(2,950)	-	-	-
Retained earnings, end of year	-	22,719	12,141	34,860
	(Note 17)			(Note 18)

	Unappropriated	(thousands of dollars)	
	Participating	Non-Participating	Total
	\$	\$	\$
Retained earnings, beginning of year	84,932	31,288	116,220
Net income for the year	1,166	6,615	7,781
Strengthen (release) appropriations for the year	5,292	3,976	9,268
Retained earnings, end of year	91,390	41,879	133,269

Consolidated Earnings per Common Share

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

for the year ended December 31, 1985	1985	1984
	(thousands of dollars)	
	\$	\$
Non-participating account net income for the year	6,615	4,909
Shareholders' account net income for the year	9,054	6,312
	15,669	11,221
Less preferred share dividends	6,104	4,112
Earnings applicable to common shares	9,565	7,109
Basic earnings per common share	\$9.57	\$7.11

Consolidated Statement of Income

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

for the year ended December 31, 1985	Notes	1985	1984
(thousands of dollars)			
Income		\$	\$
Premiums	19	508,497	394,927
Investment income	20	216,317	184,699
Investment income from segregated and linked funds		187,305	72,613
Gain on sale of United States group insurance business	21	2,443	—
		<u>914,562</u>	<u>652,239</u>
Benefits and Operating Costs			
Death claims		67,624	43,954
Disability and health insurance claims		59,526	51,966
Matured endowments		11,952	8,142
Annuity benefits		56,114	51,275
Surrender value benefits		198,976	98,772
Additions to funds held for future payments to policyholders		77,485	128,896
Additions to segregated and linked funds		202,479	88,690
Interest credited to funds on deposit and company retirement funds		8,820	8,457
Currency translation loss		221	241
Commissions, marketing and operating expenses		179,090	130,168
		<u>862,287</u>	<u>610,561</u>
Operating Income before taxes and dividends		52,275	41,678
Current income and premium taxes		5,481	2,123
Deferred income taxes		2,550	(5,665)
		8,031	(3,542)
Net Operating Income before dividends		44,244	45,220
Dividends to policyholders		27,409	28,453
Net Income		<u>16,835</u>	<u>16,767</u>
		\$	\$
Non-participating account		6,615	4,909
Shareholders' account		9,054	6,312
Non-participating and shareholders' account		15,669	11,221
Participating life account		<u>1,166</u>	<u>5,546</u>
		<u>16,835</u>	<u>16,767</u>

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

for the year ended December 31, 1985

1985

1984

(thousands of dollars)

	\$	\$
Source of Funds		
Net income	16,835	16,767
Non-cash charges (credits):		
Increase in policyholders' reserve	129,600	120,793
Other	(3,680)	(2,768)
Funds provided from operations	142,755	134,792
Principal repayments or disposition of investments:		
Bonds	194,997	159,000
Stocks	107,612	88,758
Mortgages	53,699	40,786
Real estate	26,215	36,559
Oil and gas properties	187	18
Loans to policyholders	7,256	9,298
	389,966	334,419
	532,721	469,211
Bank loans re subsidiary company acquisitions	49,974	-
Increase in prepaid premiums	-	777
Increase in amounts on deposit	3,358	8,170
Increase in bank loans and notes payable	32,313	22,892
Increase in mortgages on real estate investments	571	12,879
Refund of prior years' income taxes	7,696	6,203
Issue of preferred shares for cash	25,000	25,000
Other	-	9,755
	651,633	554,887
Application of Funds		
New investments:		
Bonds	238,812	250,882
Stocks	100,954	118,555
Mortgages	94,096	59,931
Real estate	89,207	40,603
Oil and gas properties	37	32
Loans to policyholders	5,763	5,192
	508,869	475,195
Policyholder benefits	16,407	9,660
Company retirement fund payments	1,450	718
Repayment of mortgages on real estate	940	27,652
Purchase of furniture, equipment and leasehold improvements	11,153	8,313
Purchase of subsidiary companies	69,242	-
Shareholders' dividends - preferred	6,104	4,112
- common	2,950	2,200
Other	2,053	-
	619,168	527,850
Increase in cash and term deposits	32,465	27,037
Cash and term deposits, beginning of year	67,510	40,473
Cash and term deposits, end of year	99,975	67,510
Increase (decrease) in cash	(20,294)	21,127
Increase in term deposits	52,759	5,910
Total increase in cash and term deposits	32,465	27,037

Notes to Consolidated Financial Statements

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

December 31, 1985

1 Accounting policies

The more significant accounting policies used by the company are set out in the preceding Summary of Significant Accounting Policies.

2 Currency translation

Effective January 1, 1986, the book currency translation rate for certain currencies will be changed to more appropriate rates. This will result in a currency translation gain of \$9,795,000 (1985 \$7,770,000). The assets and liabilities as shown at December 31, 1985 will be increased on January 1, 1986 by \$212,607,000 and \$202,812,000 respectively by this change.

The following are the more significant currency translation rates used for the years 1984 and 1985 together with those to be used for 1986:

	1986	1985	1984
	\$	\$	\$
Great Britain pound	1.90	1.60	1.85
United States dollar	1.30	1.30	1.20
Bahamian dollar	1.30	1.30	1.20

Effective January 1, 1983, currency translation gains (losses) are being reflected in income on a five-year moving average basis, rather than being taken into income in the current year. Deferred foreign currency translation gains carried forward to subsequent years amount to \$6,644,000.

3 Bonds and debentures

	1985	1984
	\$	\$
Cost	562,747,000	547,569,000
Market value	606,626,000	546,578,000

The formula adjustment on bonds and debentures is \$1,993,000 (1984 \$(687,000)) which will be credited to income in future years.

The formula adjustment amount credited to income in the year was \$876,000 (1984 \$(151,000)).

4 Stocks

	1985	1984
	\$	\$
Cost*	260,922,000	230,930,000
Market value	359,815,000	300,516,000

*Stocks of Loyal American, Imperial Life (U.K.) and the Trident Life companies are included at market value.

The formula adjustment on stocks is \$46,110,000 (1984 \$43,270,000) which will be credited to income in future years.

The formula adjustment amount credited to income in the year at the 15% per annum rate is \$22,691,000 (1984 \$19,823,000).

5 Mortgages

	1985	1984
	\$	\$
Cost	548,777,000	502,967,000
Market value	576,481,000	504,544,000

The formula adjustment on mortgages is \$130,000 (1984 \$389,000) which will be charged against income in future years.

The formula adjustment amount charged against income in the year was \$303,000 (1984 \$266,000).

6 Real estate

	1985	1984
	\$	\$
(a) Real estate, at cost		
Properties under development	78,889,000	53,867,000
Investment properties	227,516,000	232,340,000
Home Office and branch office properties	29,209,000	25,573,000
	335,614,000	311,780,000
Less accumulated depreciation at December 31, 1981	11,153,000	11,783,000
	324,461,000	299,997,000
Market values	401,306,000	390,130,000

The formula adjustment on real estate is \$14,294,000 (1984 \$3,049,000) which will be charged against income in future years.

The formula adjustment amount credited to income in the year is \$4,951,000 (1984 \$7,409,000).

No depreciation was charged for the year.

(b) Interest in real estate joint ventures

The following is a summary of the company's proportionate share, through its Canadian property investment subsidiaries, in all its real estate joint ventures' assets and liabilities:

	1985	1984
	\$	\$
Assets	127,111,000	107,436,000
Liabilities	52,072,000	41,213,000

7 Oil and gas properties

The company has invested in oil and gas exploration and production through limited partnerships and joint ventures as follows:

	1985	1984
	\$	\$
Limited partnerships	96,000	203,000
Joint ventures	1,988,000	2,071,000
	2,084,000	2,274,000

Both the partnerships and the joint ventures in their accounts follow the full cost method of accounting for oil and gas property operations.

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

December 31, 1985

8 Goodwill

Total goodwill amortized in the year amounted to \$2,307,000 (1984 \$1,165,000).

9 Furniture, equipment and leasehold improvements

	1985	1984
	\$	\$
Cost	30,851,000	25,928,000
Less accumulated depreciation	15,288,000	11,624,000
	15,563,000	14,304,000

These amounts include the cost of the company's computers of \$3,948,000 less accumulated depreciation of \$2,345,000. The depreciation charge for the year amounted to \$4,643,000 (1984 \$3,220,000).

10 Present value of liabilities under assurance and annuity contracts

	1985	1984
	\$	\$
Life:		
participating	530,882,000	510,566,000
participating mortality fluctuation provision	3,337,000	3,042,000
non-participating	773,239,000	704,988,000
non-participating mortality fluctuation provision	2,035,000	2,824,000
Health:		
individual	18,139,000	13,263,000
group	1,390,000	200,000
	1,329,022,000	1,234,883,000

11 Company pension plans

The company has contributory pension plans, covering substantially all of its employees and branch managers, and retirement benefit arrangements for its full-time agents. The total liability in all funds is made up as follows:

	1985	1984
	\$	\$
General funds:		
active participants	16,404,000	14,670,000
retired participants	4,287,000	4,159,000
	20,691,000	18,829,000
Segregated funds:		
active participants	59,459,000	48,646,000
retired participants	33,802,000	33,197,000
	93,261,000	81,843,000
	113,952,000	100,672,000

The company contribution amounted to \$1,213,000 (1984 \$2,145,000).

12 Linked funds

In Great Britain, the subsidiary companies carry on significant linked insurance business. The net assets of linked funds amounted to:

	1985	1984
	\$	\$
Imperial Life (U.K.) Limited	42,157,000	12,687,000
Trident Investors Life Assurance Company Limited	3,899,000	-
Trident Life Assurance Company Limited	448,343,000	-
Subsidiary companies' funds at market values	494,399,000	12,687,000

13 Segregated investment funds

The net assets of each fund amounted to:

	1985	1984
	\$	\$
Group contract funds		
Bond	28,930,000	39,678,000
Equity	49,744,000	51,214,000
Mortgage	52,191,000	58,190,000
Diversified	109,201,000	77,914,000
Money Market	14,288,000	14,146,000
Segregated employer funds	335,046,000	237,793,000
Great Britain retirement and death benefit funds	32,930,000	33,595,000
Individual contract funds:		
Great Britain property	5,174,000	5,295,000
Great Britain secure capital	182,000	224,000
Great Britain fixed interest	853,000	1,164,000
Great Britain equity	5,026,000	3,747,000
Great Britain managed	34,322,000	33,070,000
Great Britain growth	37,444,000	41,088,000
Great Britain pension managed	90,541,000	85,734,000
Great Britain pension property	463,000	-
Great Britain pension gilt-edged	199,000	-
Great Britain pension index-linked	170,000	-
Great Britain pension money market	94,000	-
Great Britain pension U.K. equity	605,000	-
Great Britain pension international	871,000	-
Imperial Life (U.K.) North American	-	462,000
Impco growth	2,188,000	1,750,000
Impco retirement growth	4,456,000	3,725,000
Imperial Life funds at market values	805,818,000	686,789,000

December 31, 1985

14 Deferred income taxes

	1985	1984
	\$	\$
Imperial Life	-	365,000
Loyal American	13,963,000	9,329,000
Other subsidiaries	2,926,000	3,214,000
	16,889,000	12,908,000

15 Capital stock

- (a) Cumulative Redeemable First Preferred Shares, Series A
Authorized:
1,157,400 first preferred shares of \$25 par value.
Issued and outstanding:
\$3.0625 (12.25% per annum) cumulative re-
deemable preferred shares, Series A.

	1985	1984
	\$	\$
957,400 shares	23,935,000	23,935,000

The company is obliged to make all reasonable efforts to purchase for cancellation in the open market during each calendar quarter 10,000 shares (4% per annum of the number of shares issued) at a price not exceeding \$25 per share plus costs of purchase. If unable to fulfill such obligation in any calendar quarter, the obligation will carry over only to the succeeding calendar quarters of the same calendar year. The shares are retractable at the option of the holder, subject to requisite statutory approval, by deposit on or before June 8, 1986 for redemption on July 8, 1986 at \$25 per share, plus accrued and unpaid preferential dividends. The shares are redeemable by the company on or after July 8, 1986, subject to requisite statutory approval, at prices commencing at \$26.25 declining at \$.25 each 12 month period to \$25 on and from July 8, 1991, plus accrued and unpaid preferential dividends.

- (b) Cumulative Redeemable Second Preferred Shares
Authorized:
6,000,000 second preferred shares of \$25 par value.

(i) Series I

Issued and outstanding:
Cumulative redeemable second preferred shares, Series I (floating rate).

	1985	1984
	\$	\$
1,000,000 shares	25,000,000	25,000,000

The company is not obliged to redeem these shares prior to July 31, 1991. On or after July 31, 1991, they will be redeemable, subject to requisite statutory approval, at the option of the company at \$25 per share, plus all accrued and unpaid dividends calculated to the redemption date.

(ii) Series II

Issued and outstanding:
\$2.25 (9% per annum) cumulative redeemable second preferred shares, Series II

	1985	1984
	\$	\$
1,000,000 shares	25,000,000	-

These shares are retractable, subject to requisite statutory approval, at the option of the holder on June 1, 1990 at \$25 per share, plus all accrued and unpaid dividends and on or after that date they are redeemable by the company on the same basis.

(c) Common shares

Authorized:
15,000,000 shares of \$1 par value
Issued and outstanding:

	1985	1984
	\$	\$
1,000,000 shares	1,000,000	1,000,000

16 Contributed surplus

Contributed surplus represents the difference between cost and par value on preferred shares purchased for redemption.

17 Shareholders' retained earnings

The shareholders' retained earnings is a segregation of earnings from which common and preferred shareholder dividends are paid. The company funds this account in each quarter to meet all dividend requirements. The directors have discretion in making transfers from unappropriated non-participating retained earnings to shareholders' retained earnings.

18 Appropriated retained earnings

The company is required by the Department of Insurance of Canada to maintain certain appropriations within its retained earnings to provide for (a) market and currency value fluctuations within its invested assets, (b) the undepreciated value of its furniture, equipment and leasehold improvements, excluding computers, and (c) the excess of policy cash surrender values over the present value of related policy contract liabilities.

The amounts appropriated to meet these requirements at December 31 were:

	Invested asset valuation reserve	Miscellaneous asset valuation reserve	Cash surrender value reserve	Total
	\$	\$	\$	\$
1985				
participating	1,006,000	7,767,000	13,952,000	22,719,000
non-participating	1,015,000	3,030,000	8,096,000	12,141,000
	2,015,000	10,797,000	22,048,000	34,860,000
1984				
participating	6,725,000	6,750,000	14,536,000	28,011,000
non-participating	1,885,000	2,414,000	11,818,000	16,117,000
	8,610,000	9,164,000	26,354,000	44,128,000

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

The Imperial Life Assurance
Company of Canada

December 31, 1985

19 Premium income

Premium income was derived from the following lines of business:

	1985	1984
	\$	\$
participating individual life	84,538,000	100,376,000
participating individual annuity	27,694,000	24,108,000
non-participating individual life	36,490,000	49,490,000
non-participating individual annuity	38,731,000	34,642,000
group life	33,652,000	34,761,000
group annuity	21,836,000	17,843,000
individual health	22,877,000	20,480,000
group health	50,387,000	47,538,000
linked funds	123,929,000	10,979,000
segregated funds	88,565,000	54,710,000
	508,497,000	394,927,000

20 Investment income

Investment income was derived from:

	1985	1984
	\$	\$
Bonds and debentures	87,051,000	53,475,000
Stocks	34,869,000	30,732,000
Mortgages	60,513,000	56,087,000
Real estate	35,984,000	33,285,000
Loans to policyholders	6,539,000	6,115,000
Collateral loans	4,228,000	4,251,000
Term deposits	11,552,000	7,939,000
Other	10,172,000	4,704,000
	230,908,000	196,588,000
Expenses	14,591,000	11,889,000
	216,317,000	184,699,000

21 Gain on sale of United States group insurance business

On January 1, 1985, the company sold a significant portion of its group insurance business in the United States to Pacific Standard Insurance Company in the State of California. The gain from the sale of the insurance business and from the sale of investments amounted to \$2,443,000.

22 Lease commitments

The company has contractual obligations in respect of rents payable on leased premises and equipment as follows:

	\$
1986	4,863,000
1987	3,346,000
1988	2,463,000
1989	1,353,000
1990	1,040,000
Remaining years	8,001,000
	21,066,000

23 Related party transaction

In the ordinary course of business, the company receives management services from an associated company, The Laurentian Group Corporation. The fee for these services amounted to \$1,187,000 (1984 \$987,000).

24 Subsidiary companies

The subsidiary companies whose financial results are consolidated in these statements are:

Name of company/Nature of business	Percentage of voting equity
IMPCO Health Services Ltd., Canada Medical examination and physical fitness services	100%
Its subsidiaries:	
Alberta Medicorp Ltd., Canada Medical examination and diagnostic services	100%
Sontex Health Services Ltd., Canada Medical examination and mobile services	100%
Impeco Properties Limited, Canada Real estate investments	100%
Impeco Investment Management Limited, Canada Investment management	100%
Imbrook Properties Limited, Canada Real estate investments	56.41%
Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited, Canada Management services	91%
Its subsidiary:	
Laurier Life Insurance Company, Canada Life insurance	98%
Its affiliate:	
A & C Insurance Agencies Limited, Canada Insurance brokers	49%
Loyal American Life Insurance Company, United States Life and health insurance	100%
Its subsidiary:	
Long Beach Development Corporation, United States Real estate investments	100%

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

The Imperial Life Assurance Company of Canada

December 31, 1985

Impco Properties G.B. Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Its subsidiaries:	
The Invicta Investment Company Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Imperial Life Property Management Company (G.B.) Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Property Investment and Finance Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Its subsidiaries:	
Castlemere Properties Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Grandchester Properties Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Property Investment and Finance (Developments) Limited, Great Britain	100%
Real estate investments	
Imperial Life (U.K.) Limited, Great Britain	100%
Life insurance	
Laurentian Holding Company Limited, Great Britain	90%
Holding company	
Its subsidiaries:	
Trident Life Assurance Company Limited, Great Britain	100%
Life insurance	
Its subsidiary:	
Trident Investors Life Assurance Company Limited, Great Britain	100%
Life insurance	
Trident Insurance Group Management Services Limited, Great Britain	100%
Management services	
Laurentian Investment Management Limited, Great Britain	80%
Investment managers and traders in securities	

Laurentian Unit Trust Management Limited, Great Britain	100%
Unit trust management	
Laurwood Limited, Great Britain	75%
Holding company	
Its subsidiary:	
Laurentian Asset Management Limited, Great Britain	100%
Investment managers and traders in securities	
Milldon & Co. Limited, Great Britain	100%
Life insurance and pension policies sales agent	
Impan Properties Limited, Jamaica	80%
Real estate investments	

Affiliated:

The affiliated companies whose financial results are equity accounted in these statements are:

Yorkshire Trust Company, Canada	20.49%
Trust services	
Laurentian Financial Services Limited, Great Britain	8%
Banking	

25 Acquisitions

On May 1, 1985, the company acquired control of Laurentian Holding Company Limited. At the same time, Laurentian Holding Company Limited acquired from General Re Corporation, Connecticut, U.S.A., full ownership of Trident Life Assurance Company Limited, Milldon & Co. Limited, Trident Insurance Group Management Services Limited and Trident Investors Life Assurance Company Limited, all of Gloucester, England. The operating results of these acquisitions have been consolidated for the period subsequent to acquisition.

26 Subsequent Events

On February 4, 1986, the company reported that, subject to regulatory approvals, it has agreed to issue 68,500 new common shares of a par value of \$1 each to The Laurentian Group Corporation at an issue price of \$180 per share. The common share capital outstanding will increase by \$68,500 and the contributed surplus will increase by \$12,261,500 after giving effect to this transaction.

Ten-Year Review

The Imperial Life Assurance Company of Canada

	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978*	1977	1976
(dollar amounts in thousands)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Income										
Premiums	508,497	394,927	354,396	354,591	368,407	289,056	212,919	163,568	135,361	132,705
Investment	403,622	257,312	267,135	230,513	158,368	147,099	102,623	79,517	70,955	55,844
Total paid or credited to policyholders and beneficiaries excluding dividends	682,976	480,152	464,087	432,341	383,455	316,758	233,062	162,403	144,635	131,844
Dividends to policyholders	27,409	28,453	26,602	20,949	18,728	16,272	13,056	12,106	9,957	10,069
Commissions, branch office, marketing and operating expenses	179,090	130,168	115,853	110,280	103,015	88,015	61,173	53,662	45,806	44,242
Dividends to shareholders										
- Preferred	6,104	4,112	2,932	2,948	1,458	-	-	-	-	-
- Common	2,950	2,200	2,200	2,200	3,000	1,800	1,600	1,060	920	720
Total assets	3,443,640	2,593,413	2,322,148	2,009,965	1,722,423	1,416,360	1,114,852	940,056	812,393	756,896
Life insurance in force	24,042,518	21,059,896	17,435,695	16,070,375	15,087,414	12,719,006	9,105,964	7,670,914	6,340,190	6,003,198
Net rate of interest earned	12.16%	12.15%	12.15%	11.83%	11.62%	10.59%	9.58%	8.70%	7.99%	7.57%
Earnings per share	\$9.57**	\$7.11**	\$4.59**	\$4.02**	\$6.19**	\$3.31	\$4.24***	\$3.53	\$2.07	\$1.93
Number of agents	874	864	903	805	745	775	701	735	738	745
Number of employees	2,315	1,627	1,444	1,479	1,538	1,507	1,278	1,218	1,201	1,254

*Statutory accounting rules were significantly changed for 1978 and subsequent years.

**Basic earnings per share, after Preferred Share dividends.

***Restated due to change in accounting policy.

Summary of Capital and Retained Earnings

at December 31	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978*	1977	1976
(dollar amounts in thousands)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Appropriated										
Participating account	22,719	28,011	29,298	26,186	22,412	24,409	18,344	23,563	10,525	10,525
Non-participating account	12,141	16,117	19,817	19,882	19,765	17,039	14,269	15,339	3,600	3,600
Shareholders' Capital Stock										
- Preferred	73,935**	48,935**	23,935	23,935	24,538**	-	-	-	-	-
- Common	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Retained earnings	-	-	-	1	371	4,717	4,667	4,646	3,395	3,057
Unappropriated										
Participating account										
Life retained earnings	91,390	84,932	78,099	75,794	64,345	50,904	42,984***	39,095	28,324	27,189
Non-participating account										
Life retained earnings	41,136	32,031	22,273	19,414	14,140	11,197	10,517***	12,096	6,546	6,202
Health retained earnings	743	(743)	(180)	226	2,607	741	2,732	2,910	2,483	2,013

*Statutory accounting rules were significantly changed for 1978 and subsequent years.

**Issued capital stock increased by issue of 1,000,000 Cumulative Redeemable Preferred Shares, Series A of \$25 par value each on July 9, 1981, 1,000,000 Cumulative Redeemable Second Preferred Shares, Series I of \$25 par value each on July 13, 1984, and 1,000,000 Cumulative Redeemable Second Preferred Shares, Series II of \$25 par value each on May 31, 1985.

***Restated due to change in accounting policy.

Boards of Directors and Advisory Board

Directors of The Imperial Life Assurance Company of Canada

- *** **Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montreal, Quebec
Chairman of the Board,
President and
Chief Executive Officer,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada;
Executive Vice-President,
Life Insurance,
The Laurentian
Group Corporation
- *** **Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.**
Quebec, Quebec
Vice-Chairman of the Board,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada;
President and
Chief Executive Officer,
The Laurentian
Group Corporation,
Vice-Chairman of the Board
and Chief Executive Officer,
The Laurentian
Mutual Insurance
- *** **Jean-Marie Poitras, O.C.**
Quebec, Quebec
Vice-Chairman of the Board,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada;
Chairman of the Board,
The Laurentian
Group Corporation;
Chairman of the Board,
The Laurentian
Mutual Insurance
- * **John B. W. Carmichael**
Toronto, Ontario
Vice-President,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada
- * **René Amyot, O.C., M.B.A.**
Quebec, Quebec
Counsel,
Jolin, Fournier et Associés
- * **André Bérard**
Montreal, Quebec
Senior Executive
Vice-President,
National Bank of Canada
- * **Philippe de Montplanet**
Paris, France
Vice-President,
L'Abeille-Paix-Vie
- Robert Gachet**
Paris, France
President,
Compagnie Financière
du Groupe Victoire

- * **Lawrence G. Greenwood**
Toronto, Ontario
Director,
Canadian Imperial
Bank of Commerce;
Chairman,
Canadian Reinsurance
Company
Canadian Reassurance
Company
- Patricia Johnston-Lavigne**
Mount Royal, Quebec
Partner,
Secor Inc.
- ** **J. Louis Lebel, O.C.**
Calgary, Alberta
Counsel,
McLaws & Company
- Michel Marchal**
Paris, France
Managing Director,
Compagnie Financière
du Groupe Victoire
- * **The Rt. Hon. The Lord Marsh of Mannington**
London, England
Chairman,
Newspaper Publishers'
Association
- Matthew S. Metcalfe**
Mobile, Alabama
Vice-Chairman of the Board
and Chief Executive Officer,
Loyal American Life
Insurance Company
- ** **William G. Munro, F.L.M.I.**
Toronto, Ontario
Company Director
- * **Anna Porter**
Toronto, Ontario
President and Publisher,
Key Porter Books
- * **Harold A. Renouf, O.C., F.C.A.**
Halifax, Nova Scotia
Company Director
- The Hon. Brenda Robertson**
Ottawa, Ontario
Senator,
Senate of Canada
- * **Sandra D. Sutherland, O.C.**
Vancouver, British Columbia
Partner,
Freeman & Company
Barristers and Solicitors
- * **Roger H. A. Wein**
Guildford, Surrey
Chief Executive
for Great Britain,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada
- * **Donald J. Wilkins**
Toronto, Ontario
Chairman of the Board,
Acklands Limited

- * Member of the
Executive Committee
- * Member of the
Human Resources
Committee
- * Member of the
Audit Committee
- * Member of the
Great Britain Committee

Directors of Imperial Life (U.K.) Limited

- AO **Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montreal, Quebec
Chairman of the Board
- OP **The Rt. Hon. Lady Baden Powell**
Ripley, England
- AO **Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.**
Quebec, Quebec
President and
Chief Executive Officer,
The Laurentian
Group Corporation
- Philippe de Montplanet**
Paris, France
Vice-President,
L'Abeille-Paix-Vie
- OP **Jacques Gagné**
London, England
Senior Vice-President,
National Bank of Canada
- OP **Sir Henry Johnson, K.B.E.**
Chalfont St. Giles, England
Company Director
- * **John A. Kempton**
London, England
Company Director
- O **The Rt. Hon. The Lord Marsh of Mannington**
London, England
Chairman,
Newspaper Publishers'
Association
- William G. Munro, F.L.M.I.**
Toronto, Ontario
Company Director
- OP **The Hon. Angus Ogilvy**
London, England
A Director of Sotheby's
- * **André J. Plagnol**
London, England
Managing Director
Brook Securities
& Company Limited
- Jean-Marie Poitras, O.C.**
Quebec, Quebec
Chairman of the Board,
The Laurentian
Group Corporation
- AO* **Roger H. A. Wein**
Guildford, Surrey
Chief Executive
for Great Britain,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada

- * Member, Advisory Board
for Great Britain,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada
- O Director,
Trident Life
Assurance Company Ltd.
- A Director,
Laurentian Holding
Company Limited

Directors of Laurentian Capital Corporation

- Matthew S. Metcalfe**
Mobile, Alabama
Chairman of the Board
and President
- Edgar R. Berner**
Bronxville, New York
Chairman of the Board,
Republic Automotive
Parts, Inc.;
Consultant,
Health Examnetics
- Jared M. Billings**
Orlando, Florida
Senior Partner,
Billings, Morgan
& Cunningham
- Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montreal, Quebec
Chairman of the Board,
President and
Chief Executive Officer,
The Imperial Life
Assurance Company
of Canada
- Claude Castonguay, C.C., F.C.I.A.**
Quebec, Quebec
President and
Chief Executive Officer,
The Laurentian
Group Corporation
- Curtis L. Meeks**
Orlando, Florida
Consultant in
commercial real estate
- Robert F. Rosenburg**
Winter Park, Florida
Chairman Emeritus,
Laurentian Capital
Corporation
- Anthony B. Walsh**
New York, New York
President,
Industrial Financial
Company

Directors of Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited

- Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montreal, Quebec
Chairman of the Board
- R. Lewis Dunn, FS A, FCIA**
Toronto, Ontario
Vice-Chairman of the Board
- Jacqueline Boutet**
Quebec, Quebec
President,
Jacqueline L. Boutet Inc.
- Roger Décary, C.A.**
Quebec, Quebec
President and
Chief Operating Officer,
The Laurentian
Mutual Insurance
- Michael C. Howlett**
Toronto, Ontario
Executive Vice-President,
Secretary and
Chief Operating Officer,
John C. Preston Limited
- Veronica S. Meidman**
Toronto, Ontario
President and
Chief Executive Officer,
Toronto Credits Limited
- Dr. Roger A. More**
London, Ontario
President,
Roger More and
Associates Inc.,
Management Consultants
- Carol J. Salomon**
Toronto, Ontario
Vice-President, Marketing,
Confectionery Division,
Nabisco Brands Ltd.
- Marie Taylor**
Vancouver, British Columbia
Chairman,
British Columbia
Utilities Commission

Advisory Board for The Bahamas

- Robert H. Symonette**
Nassau, Bahamas
Chairman of the Advisory
Board;
President,
Automotive Industrial
Distributors
- Albert Joel Miller, M.B.E., C.P.M., C.P.M.**
Freeport, Bahamas
President,
The Grand Bahama
Port Authority Limited
- Warren Logan Rolle, F.C.C.A.**
Nassau, Bahamas
Managing Director,
Bahamas Development
Bank

Officers

Officers of The Imperial Life Assurance Company of Canada

Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.
Chairman of the Board,
President and
Chief Executive Officer;
Chairman of the Executive
Committee of the Board

R. Lewis Dunn, F.S.A., F.C.I.A.
Executive Vice-President

John B. W. Carmichael
Vice-President

J. B. Purdy, C.F.A., F.L.M.I.
Senior Vice-President
Investments

John J. Breithaupt
Vice-President –
Human Resources
and Administration

Robert E. Brown
Vice-President –
Group Operations

Van M. Campbell
Vice-President –
Information Systems
and Services

James G. Cross, M.B.A.
Vice-President –
Marketing

**Michael A. Hale, F.S.A., F.C.I.A.,
M.B.A.**
Vice-President –
Corporate Planning
and Actuary

Gordon H. Johnson, F.C.A., F.L.M.I.
Vice-President –
Finance

E. Harold Wykes, LL.B.
Vice-President,
General Counsel
and Secretary

William R. Brown, F.L.M.I.
Executive Director –
Administrative Services

John N. Elder, C.L.U.
Executive Director –
Support Products Marketing

Hugh C. Farley, C.L.U.
Executive Director –
Marketing Administration

Brian A. Hurley, A.A.C.I., S.R.P.A.
Executive Director –
Mortgage Investments

Thomas A. Milburn, F.S.A., F.C.I.A.
Individual Operations
Actuary

Thomas Porter, M.D.
Medical Director

Dennis Simms
Executive Director –
Individual Insurance
Systems

Glenn R. Swanick, F.S.A., F.C.I.A.
Executive Director –
Management Systems

Officers in Great Britain

Roger H. A. Wain
Chief Executive
for Great Britain

John R. M. Sutton
Chief Operating Officer

Roger Laker, F.I.A., A.S.A.
Corporate Actuary

Tim Lorigan, F.C.A.
Finance Director

Paul M. Saunders
Corporate Marketing
and Sales Director

Iain G. Tweeddale
Operations Director

John C. Walton
Investment Director

Officers of Loyal American Life Insurance Company

Claude Castonguay, C.E., F.C.I.A.
Chairman of the Board

Matthew S. Metcalfe
Chief Executive Officer
and Vice-Chairman
of the Board

Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.
Vice-Chairman of the Board

Jean-Marie Poitras, O.C.
Vice-Chairman of the Board

H. A. Rippy, Jr.
President and
Chief Operating Officer

V. Lamar Eaker
First Senior Vice-President,
Marketing and
Field Operations

John C. Strom
Senior Vice-President
and Treasurer

Gale S. Fly
Senior Vice-President
and Director of
Information Systems

Jo Williams
Vice-President
and Secretary

Edward C. Dahmer, Jr.
Vice-President, Comptroller

Charles L. Dennis, III
Vice-President, Credit Union
Life Division

Gordon G. Kerr
Vice-President,
Flight Operations

Thomas D. Rogers
Vice-President,
Training Director

Glenn R. Swanick, F.S.A., F.C.I.A.
Vice-President,
Corporate Planning

James C. Toomey
Vice-President,
Data Division

Officers of Laurier Life Insurance Company

Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.
Chairman of the Board

R. Lewis Dunn, F.S.A., F.C.I.A.
Vice-Chairman of the Board

Karl Plach
Vice-President – Administration

Steven Prince, F.S.A., F.C.I.A.
Vice-President and Actuary

Michael Rutherford, C.S.A., C.L.U.
Vice-President – Finance

Mark Sylvio, F.I.L.C.
Vice-President – Marketing

Michael A. Hale, F.S.A., F.C.I.A., M.B.A.
Actuary

E. Harold Wykes, LL.B.
Secretary

Officers of Impco Investment Management Limited

Peter M. Walter, C.F.A., F.L.M.I.
President

Robert K. Hammill, M.B.A., C.F.A.
Vice-President and Treasurer

Brian H. Skuffham, C.F.A.
Vice-President

Officers of IMPCO Health Services Ltd.

James F. Massie
President

F. Murray Hall, M.D., F.R.C.P.(C)
Vice-President and
Medical Director

Officers of Castlemere Properties Limited

Archie J. Preston
Chairman of the Board

Stephen G. Lindemann
Executive Director

Officers of Imbrook Properties Limited

W. Dennis Young
President and
Chief Executive Officer

John H. McMeekin, C.F.A., F.L.M.I.
Executive Vice-President

Anthony P. Alberga
Vice-President –
Development

Brian E. Richardson
Vice-President – Finance

Imperial Life Offices

Head Office

Imperial Life Building
95 St. Clair Avenue West
Toronto, Canada
M4V 1N7
(416) 926-2600

Branch and Sales Offices in Canada

Western Region

W. H. Kamineski, C.L.U.
Director of Marketing -
Western Region

Brandon, Man.
R. W. MacKalski

Calgary, Alta.
P. N. Hutchinson
Edmonton, Alta.
C. B. Schultz, C.L.U.

Kamloops, B.C.
C. W. Abbott, C.L.U.
Regina, Sask.

Saskatoon, Sask.
D. J. Hunt

Vancouver, B.C.
N. Tsang
Winnipeg, Man.
A. C. Campeau, C.L.U.

Sales Offices

Kelowna, B.C.
Langley, B.C.
Nanaimo, B.C.
Penticton, B.C.
Prince Albert, Sask.
Prince George, B.C.
Steinbach, Man.
Vancouver, B.C.
Victoria, B.C.

Ontario Region

V. Joannette, C.L.U.
Director of Marketing -
Ontario Region

Barrie, Ont.
D. A. Conway, C.L.U.
Hamilton, Ont.
J. C. Ferrier
Kingston, Ont.
M. A. Campbell, C.L.U.

Kitchener, Ont.
R. D. Wright, C.L.U.

London, Ont.
C. D. Leroux, C.L.U.
North Bay, Ont.
J. C. Knight

Ottawa, Ont.
B. T. Baigent, C.L.U.
Toronto, Ont.
D. G. Reynolds

Toronto, Ont.
D. H. Zwicker, C.L.U.

Sales Offices

Kirkland Lake, Ont.
Niagara Falls, Ont.
Orillia, Ont.
Oshawa, Ont.
Peterborough, Ont.
St. Catharines, Ont.
Sarnia, Ont.
Sudbury, Ont.
Windsor, Ont.
Woodstock, Ont.

Quebec/Atlantic Region

K. M. Sopora, C.I.U. F.L.M.I.
Director of Marketing -
Quebec/Atlantic Region
Charlottetown, P.E.I.
E. D. Grant

Halifax, N.S.
E. E. McKenzie
Moncton, N.B.
E. D. Grant

Montreal, Que.
L. Couture, C.L.U.
Montreal, Que.
G. Déry

Quebec, Que.
G. Pineau
Rimouski, Que.
P.-E. Lévesque
St. John's, Nfld.
R. Martel
Thetford Mines, Que.
J.-G. Cyr, C.L.U.

Sales Offices

Chandler, Que.
Grand Falls, Nfld.
Matane, Que.
New Glasgow, N.S.
Saint John, N.B.
Sherbrooke, Que.
Ste-Anne-des-Monts, Que.
Summerside, P.E.I.
Sydney, N.S.

Women's Financial Planning Centre

Toronto, Ont.
W. L. Stanley, F.L.M.I.

In The Bahamas:

Branch Office

Nassau, Bahamas
G. A. Sweeting, C.L.U.

Investment Office

M. J. Hutchinson
Investment Manager

Sales Office

Freeport, Bahamas

Group Insurance Offices in Canada

Calgary, Alta.
J. G. Brown, C.L.U.
Montreal, Que.
L. Kato

Toronto, Ont.
J. T. Wilkins, C.L.U.
Vancouver, B.C.
T. G. Heselton

Mortgage Loan Offices in Canada

Calgary, Alta.
W. G. McDougall, A.A.C.I.
Halifax, N.S.
J. G. MacDonald
Montreal, Que.
J.-P. Morin
Toronto, Ont.
R. W. Newton, C.R.A., C.R.F.
P. G. Stone, C.R.A., C.R.F.
Vancouver, B.C.
K. K. Jerome, A.A.C.I., M.A.I.

In Great Britain:

Chief Office

Imperial Life House
London Road
Guildford, Surrey
GU1 1TA
(483) 57-1255

Direct Sales Force

S. Freedman
Director of Agencies

London and East Region

P. N. Crookenden
Regional Director,
London & East

Central London
David Morris

Glasgow
J. M. Goudie
Haymarket
A. H. Evans
Kingsway
Charles Mck. Robertson

Leeds
P. A. Dodds
Newcastle
L. T. G. Hughes
Nottingham

South London
G. F. Garfield
Whitehall
A. G. Phokou

Sales Office

Wardour Street

London Region

D. Schiff
Regional Director, London

Aldwych
A. Charvonia
City
D. S. Lee

Holborn
B. Roden
North London
A. R. Woolf
University
J. A. Jacobs

Sales Office

Southend

West Region

H. G. Spencer-Mustoe
Regional Director, West
Birmingham
S. M. Shinerock

Bristol
E. P. Bamford

Cardiff
B. J. Cross
Exeter
N. J. Hemming
Manchester
G. R. Lane-Young

Oxford
J. E. Barlow
Plymouth
I. D. Hopkins
Southampton
R. L. Noach

Sales Office

Liverpool

South East Region

J. M. Locke
Regional Director,
South East

Brighton
T. T. Hyde
Cambridge
D. F. Morley

Canterbury
T. Painter

Maidstone
G. E. Hart

North Kent

Surrey
C. M. Haley

Broker Division

B. Stokes
David Sales Director

C. J. Oakley
Divisional Broker
Sales Manager

R. E. G. Fitzgerald
Special Projects &
Training Manager

K. Mills
Broker Services Manager

Bristol South
K. Marsh

Guildford
A. J. Childs

Midlands East
N. Barrett

Midlands West
W. Poulton

Bristol West
D. Ashe

London City Branch
B. Chilvers

London West End Branch
J. Biggs

Leeds
K. Beamer
Manchester
H. Fraser

Loyal American Life Insurance Company

2460 Government Boulevard
Mobile, Alabama
U.S.A. 36606
(205) 471-5481

Laurier Life Insurance Company

295 The West Mall
Etobicoke, Canada
M9C 4Z4
(416) 626-6830

Impco Investment Management Limited

Suite 211
330 Bay Street
Toronto, Canada
M5H 2S8
(416) 869-1948

IMPCO Health Services Ltd.

95 St. Clair Avenue West
Toronto, Canada
M4V 1N7
(416) 926-2698

Imbrook Properties Limited

Suite 400
330 Bay Street
Toronto, Canada
M5H 2S8
(416) 364-5238

Design: Rushton, Green &
Grossutti Inc.

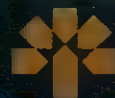
Photography: Sidney Tabak

Printing: Arthurs-Jones
Lithographing, Ltd.

Typography:
A.D. McGregor Graphics
Limited

Colour separations:
Empress Litho Plate Ltd

Printed in Canada



Une chose est sûre, il n'existe pas de titulaire de police "type". Nos clients dans les quatre pays que nous desservons offrent une pluralité de styles de vie, de moyens et d'attentes. Ils ont cependant une chose en commun et c'est l'engagement qu'ils ont pris à garantir leur sécurité financière et celle des êtres qui leur sont chers. Face à la multitude des incertitudes d'un monde troublé, ils ont décidé de faire tout ce qui est en leur pouvoir pour assurer leur sécurité financière à long terme. Dans ce rapport, nous saluons ceux qui se soucient des autres, ceux qui savent prendre leurs responsabilités, qui ont le courage de regarder la vie de façon réaliste et s'assurent qu'eux-mêmes et leur famille sont prêts à affronter les périls financiers qui pourraient venir entraver leur route.

À L'Impériale, nous sommes fiers d'être leurs associés dans la planification de cette sécurité financière.

Constituée en société en 1896, L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie est une société par actions dont la gamme complète de produits a été conçue pour un marché en pleine évolution. Elle offre les combinaisons habituelles d'assurance vie, d'assurance temporaire et d'assurance invalidité; des rentes de retraite et des régimes à capital variable; des régimes collectifs de retraite,

des assurances vie, maladie et invalidité aux entreprises et de l'assurance vie collective pour créanciers. La Compagnie offre également des assurances I.A.R.D. personnalisées en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. Ses services comprennent aussi la planification fiscale et successorale; elle fait entre autres fonction de conseiller en matière de finance et de placement et offre des services de dépôt dans certains de ses secteurs d'opérations.

La Compagnie est représentée au Canada, en Grande-Bretagne, aux États-Unis et aux Bahamas. Son siège social est situé à Toronto, Ontario et son bureau principal britannique est à Guildford, Surrey. La filiale américaine de L'Impériale, Loyal American Life Insurance Company, se trouve à Mobile, Alabama.

Devenue membre en 1977 du Groupe La Laurentienne, un important organisme de services financiers situé à Québec, Canada, L'Impériale est bien placée pour multiplier ses débouchés dans le domaine des services financiers.

Table des matières

1	Faits saillants
2	Essai: La dixième décennie
6	Examen des opérations
6	Sommaire des résultats financiers
8	Marketing d'assurance individuelle
	Canada et Bahamas
8	Opérations d'assurance collective
	Canada et Bahamas
10	Les Immeubles Imbrook Limitée
10	Services Santé IMPCO Ltée
11	Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited et la Compagnie d'Assurance-vie Laurier
11	Impco, Compagnie de Conseils en Placements, Limitée
12	Systèmes et services d'informatique
12	Ressources humaines et administration
	Canada et Bahamas
15	Opérations américaines
16	Opérations en Grande-Bretagne
18	Investissements
21	Relations communautaires et activités de parrainage
22	Nouveau symbole social
23	Organigramme
24	L'année en bref
25	États financiers et notes
38	Sommaire des dix derniers exercices
39	Conseils d'administration et conseil consultatif
40	Membres de la haute direction
41	Bureaux



Faits saillants

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

	1985	1984
	\$	\$
Souscriptions nouvelles vie et rentes, Individuelle	4 002 267 000	3 321 414 000
Souscriptions nouvelles vie et rentes, Collective	297 464 000	349 869 000
Total des souscriptions nouvelles	4 299 731 000	3 671 283 000
Primes annuelles provenant des souscriptions nouvelles vie et maladie, Individuelle	75 861 000	61 978 000
Primes uniques nouvelles, Individuelle	123 143 000	72 204 000
Primes annuelles nouvelles, Collective	14 346 000	11 851 000
Primes uniques nouvelles, Collective	16 999 000	13 053 000
Total des primes nouvelles	230 349 000	159 086 000
Total d'assurance vie en vigueur à la fin de l'exercice	24 042 518 000	21 059 896 000
Sinistres décès	67 624 000	43 954 000
Participations versées aux titulaires de polices	27 409 000	28 453 000
Total des paiements aux titulaires de polices et bénéficiaires	421 601 000	282 562 000
Revenu de primes total	508 497 000	394 927 000
Actif total, y compris les filiales	3 443 640 000	2 593 413 000
Taux net de l'intérêt créditeur	12,16 %	12,15 %

La dixième décennie

Le Canada n'était encore qu'un jeune pays lorsque L'Impériale a été fondée en 1896. Sans exagération, on peut affirmer que le Canada et L'Impériale se sont développés ensemble depuis les tout débuts jusqu'à leur forte maturité actuelle.

Il y a 90 ans, notre entreprise aidait les gens à planifier leur sécurité financière. Nous le faisons toujours aujourd'hui, mais nous assumons en outre des fonctions plus variées, offrons une gamme de produits toujours croissante et mettons en oeuvre, sur une grande échelle, des stratégies d'investissement à long terme. En tant que membre du Groupe La Laurentienne, nous sommes en mesure d'explorer de nouvelles possibilités afin de répondre aux besoins financiers de nos clients.

Aujourd'hui, la concurrence est devenue acharnée et l'intervention de l'État, l'incertitude économique, l'apport de données contradictoires et l'évolution technologique influent sur nos activités. Au milieu de tout cela, il serait facile de ne mentionner qu'en passant l'importance des personnes dont dépend l'entreprise. Toutefois, nous nous rendons compte que tout organisme s'expose à des risques s'il ne prête pas une attention particulière à ses propres ressources humaines et aux besoins de ceux à qui il offre ses services. L'élément humain n'a jamais occupé une place plus importante au sein de L'Impériale qu'aujourd'hui.

Une évolution perpétuelle

Pendant neuf décennies de changements sans précédent, une société s'est façonnée au point de devenir très différente de ce qu'elle était au début des années 1900, lorsque 6,1 millions de Canadiens optimistes placèrent leur foi en la promesse de Sir Wilfrid Laurier selon laquelle le siècle prochain appartiendrait au Canada.

Pendant les dix premières années d'existence de L'Impériale, le pays se relevait d'une crise économique. Le salaire moyen n'était que de six dollars pour une semaine de 57 heures de travail, mais ce montant était suffisant pour faire vivre une famille et les emplois étaient faciles à obtenir. Même la poste pouvait réaliser un profit.

L'Impériale a connu une expansion rapide pendant ses premières années d'exploitation; elle a ouvert des agences dans tout le pays et s'est étendue aux Antilles et à l'Amérique du Sud. Nous avons joué un rôle prépondérant dans l'industrie en introduisant des garanties d'assurance qui étaient une innovation, en mettant sur pied des programmes de formation pour nos représentants et en offrant des récompenses pour souligner les initiatives de production individuelles et le bon service à la clientèle. Nous avons été la première compagnie d'assurance vie à placer des annonces publicitaires de façon systématique et continue dans les journaux.

Pendant les dures années de la Première Guerre mondiale et les années 1920, les années folles, la société a évolué à un rythme plus rapide. La femme a obtenu une certaine liberté sociale qui lui avait été longtemps refusée. Les maladies du cœur et les accidents d'automobile ont remplacé la tuberculose jusqu'alors cause principale de décès. L'introduction de l'assurance collective par la Compagnie a été accueillie avec enthousiasme par la clientèle. L'Impériale a été la première institution financière au Canada à adopter la publicité à l'extérieur; beaucoup de Canadiens connaissaient bien le parapluie roulé et le slogan "Est-ce là tout ce que vous avez mis de côté pour les mauvais jours?"

Les sombres années 1930 ont été pour les 10,3 millions de Canadiens et le monde entier, une période de désorientation et de rigueurs économiques. L'Impériale aida ses titulaires de polices à obtenir l'argent dont ils avaient tant besoin – leur évitant parfois même la faillite – en effectuant immédiatement les paiements lorsqu'ils



devaient racheter leurs polices. L'ouverture, en 1931, de notre premier bureau en Grande-Bretagne démontrait la confiance que la Compagnie plaçait dans l'avenir, chose plutôt rare en cette période de dépression.

La phase initiale de croissance de la Compagnie a été suivie par une période de consolidation et de prudence après la Seconde Guerre mondiale. Nous avons célébré notre cinquantième anniversaire de fondation pendant les terribles années 1940. La 500 000^e police de L'Impériale a été émise pendant les années 1950, époque de tension et de guerre froide. La période d'incertitude et d'interrogation des années 1960 a été suivie par des décennies plus efficaces et plus agressives, marquées par une économie complexe, des changements rapides de gouvernement et une évolution sociale accélérée.

Cette époque s'est révélée décisive pour L'Impériale. En 1977, la Compagnie a été acquise par Le Groupe La Laurentienne et cette nouvelle association s'est avérée un catalyseur de notre croissance et de notre revitalisation. Cette initiative nous a permis d'accroître notre force et notre souplesse. Peu après, en 1980, L'Impériale a acquis la Loyal American Life Insurance Company, de Mobile, en Alabama. Bien que nous ayons été actifs depuis longtemps dans plusieurs états américains, cette acquisition nous a ouvert le marché américain puisque la Loyal American est autorisée à exercer ses activités dans 48 états et dans le district de Columbia.



"D'abord et avant tout, offrir la sécurité absolue aux titulaires de polices"

Nous avons servi des générations et les avons aidées lorsque, d'une vie rurale, elles ont dû s'adapter à la ville et faire face au pouvoir grandissant de l'État, à la crise mondiale, aux troubles économiques et, par-dessus tout, aux extraordinaires progrès réalisés dans tous les domaines technologiques.

Notre devise pendant nos premières années d'existence était : "D'abord et avant tout, offrir la sécurité absolue aux titulaires de polices." Nous procurons toujours la sécurité à nos clients, mais le terme sécurité ne veut plus dire la même chose d'une personne à l'autre.

De nos jours, le Canadien moyen gagne 575 \$ par semaine. Moins de personnes choisissent de vivre dans l'unité familiale traditionnelle. Au Canada, dans plus de 40 pour cent des cas, le chef de famille est une femme. On accorde plus d'importance au rôle de la femme en milieu professionnel. On vit plus longtemps. Les couples choisissent de ne pas avoir d'enfants ou en ont plus tard. Les perspectives financières incertaines inquiètent particulièrement ceux qui débutent leur carrière ou arrivent à la retraite. Ces facteurs impliquent de nouveaux besoins et de nouvelles définitions de la sécurité financière.

La société n'est plus un marché de masse prêt à accepter des produits normalisés. Les gens sont extrêmement conscients de leurs différences tant sur les plans individuel que sexuel, professionnel et sous-culturel, et les groupes minoritaires exigent d'être reconnus, demandent des droits à l'emploi, un revenu et des possibilités d'avancement. Les vieilles statistiques sur la population et les anciens systèmes d'interprétation ne s'appliquent plus.



En déterminant ces différences au moyen d'études de marché sophistiquées et en développant de meilleurs systèmes d'appui technique, nous nous efforçons de fournir à nos clients les types de produits qui correspondent à leur mode de vie, à leurs circonstances et à leurs objectifs. En tant que membre du Groupe La Laurentienne, nous sommes bien placés pour participer à des expériences collectives sur de nouveaux produits et de nouvelles techniques, et pour réaliser des économies d'échelle.

La qualité du service offert à nos clients est devenue primordiale et nous cherchons à redéfinir ce qu'est, dans les années 1980, un bon service. La rapidité, la rentabilité, la courtoisie et l'efficacité sont, selon nous, des qualités essentielles dont doivent faire preuve nos agents et notre personnel. Notre nouvelle devise au seuil de cette dixième décennie est : "Le service à la clientèle : la clé de notre succès."

Personnes dévouées

La qualité des produits et des services offerts par L'Impériale repose principalement sur la compétence des personnes chargées de les élaborer et de les distribuer. Nous avons besoin de personnes qui savent reconnaître l'incidence du changement sur les besoins des clients ainsi que les occasions favorables qui en découlent; de personnes capables de prendre des décisions réfléchies et de mettre en oeuvre des initiatives appropriées et opportunes.

Afin d'attirer et de conserver un personnel hautement qualifié, L'Impériale offre des programmes de perfectionnement, établit des structures au sein de la Compagnie et conçoit des systèmes d'appui qui favorisent la productivité et permettent à chacun de donner sa pleine mesure. Dans le cadre du programme Génies à l'oeuvre, qui a été mis sur pied récemment, des primes en argent sont remises aux agents et aux employés qui soumettent des "idées brillantes" contribuant à améliorer l'efficacité et à réduire les coûts.

IMPERIAL LIFE



La prochaine décennie

Au début des années 1980, L'Impériale a lancé un processus continu afin de développer une organisation souple et bien structurée, résolue à fournir aux clients des services et des produits d'assurance de la plus haute qualité tout en assurant sa rentabilité. Les infrastructures administratives sont renforcées. Une autonomie plus grande est conférée à nos bureaux de Grande-Bretagne et des États-Unis afin qu'ils puissent mieux desservir les marchés locaux. Au Canada, les changements d'organisation au sein du Marketing, Individuelle et Collective, visent à améliorer la qualité de notre service et notre rentabilité. Aux Bahamas, nous continuons à rechercher les occasions favorables pour répondre aux besoins sociaux et communautaires, tel qu'il convient à tout citoyen ayant gagné le respect du public.

Nous prévoyons que la dynamique du marché financier continuera de changer à mesure que les distinctions traditionnelles entre le rôle des banques, des sociétés de fiducie, des firmes de courtage et des compagnies d'assurance évoluent. Le milieu de la consommation fluctue à mesure que les circonstances économiques, les attitudes face au travail, les modes de vie et les perceptions de la sécurité financière changent.

En cette période d'évolution, les perspectives de L'Impériale sont fondées sur un absolu fondamental: le client doit être au centre de nos préoccupations. Notre succès repose sur notre capacité de satisfaire aux besoins particuliers des besoins financiers des consommateurs actuels. En tant qu'organisation vouée à la clientèle, nous devons anticiper quelle sera l'incidence des tendances sociales et économiques sur nos marchés pour pouvoir offrir les produits et services appropriés. Notre dixième décennie promet d'être stimulante, et nous sommes confiants que nous avons ce qu'il faut pour en faire un succès.

L'IMPÉRIALE



Génies à l'oeuvre, programme de suggestions de L'Impériale – les gagnants pour 1985.

Examen des opérations

En 1985, L'Impériale a fait beaucoup de progrès en ce qui concerne la mise au point et l'introduction de ses activités de planification, elle a connu une expansion importante grâce à de nouvelles acquisitions en Amérique du Nord et en Grande-Bretagne et ses résultats financiers et ses ventes ont été excellents. Le développement et la formation des ressources humaines ont également reçu beaucoup d'attention.

En octobre, l'honorable Brenda Robertson, membre du Sénat du Canada, s'est jointe au Conseil d'administration.

Des changements sont survenus au niveau de la haute direction de la société. M. James G. Cross a été nommé vice-président du marketing. Il devra d'abord consolider nos activités de marketing au Canada et aux Bahamas puis améliorer la rentabilité de L'Impériale en augmentant le recrutement des représentants et les ventes et services de nos produits. M. Michael A. Hale a été nommé vice-président de la planification générale et actuaire. En plus d'assumer ses fonctions d'actuaire général, il est également responsable de la planification.

Au cours de l'année, L'Impériale et Le Groupe La Laurentienne ont acquis la Trident Life Assurance Company Limited, en Grande-Bretagne. Cette transaction a doublé le volume de nos opérations dans ce pays et porté le total de nos fonds en gestion à 650 millions de livres sterling. Laurentian Capital Corporation, notre société affiliée aux États-Unis, a acquis une participation majoritaire de Founders Financial Corporation, de Tampa en Floride, et a entrepris des démarches en vue d'acheter le reste des actions en circulation de la Prairie States Life, de Rapid City au Dakota du Sud. Au Canada, L'Impériale a acquis une part de 20 pour cent de Yorkshire Trust Company, de Vancouver, Colombie-Britannique, lorsque cette société a été achetée par Le Groupe La Laurentienne.

En mai, L'Impériale a émis un million d'actions privilégiées de deuxième rang, à dividende cumulatif, d'une valeur nominale de 25 \$ chacune, série II, rachetables et encaissables par anticipation.

Le décès de M. Frank E. Case est venu assombrir la fin de l'année. M. Case a été membre du Conseil d'administration de 1968 à 1984 et membre du Conseil consultatif pour la Grande-Bretagne en 1984. La Compagnie a profité de son expérience et de ses judicieux conseils. Il sera regretté par tous ses amis et collègues de L'Impériale.

Sommaire des résultats financiers

Les résultats financiers de L'Impériale en 1985 reflètent pour la première fois la consolidation des comptes de Trident Life et d'autres nouvelles filiales de services financiers.

La Compagnie a obtenu un revenu de primes de 508,5 millions de dollars en 1985 par rapport à 394,9 millions en 1984. Le revenu des primes nouvelles continues d'assurance individuelle a atteint 75,9 millions de dollars comparativement à 62 millions l'an dernier. Les primes uniques nouvelles d'assurance individuelle ont augmenté, passant de 72,2 millions de dollars en 1984 à 123,1 millions en 1985.

Les primes nouvelles annuelles d'assurance collective ont enregistré une hausse, passant de 11,9 millions de dollars en 1984 à 14,3 millions en 1985. Les rentes nouvelles à primes uniques d'assurance collective ont atteint 17 millions de dollars comparativement à 13,1 millions l'an dernier.

Le revenu net de placements a totalisé 403,6 millions de dollars comparativement à 257,3 millions l'an dernier. Ce chiffre comprend les rendements de l'actif investi dans les fonds distincts et indexés, soit 187,3 millions de dollars en 1985 par rapport à 72,6 millions en 1984.

Les prestations versées aux titulaires de polices ont connu une hausse, passant de 254,1 millions de dollars à 394,2 millions par rapport à la même période l'an dernier. Les sinistres invalidité et maladie, les valeurs de rachat versées aux titulaires et les rentes ont augmenté par rapport à la même période en 1984.

Les frais d'exploitation ont atteint 179,7 millions de dollars par rapport à 130,2 millions pendant la même période l'an dernier.

Le revenu net pour l'année s'est élevé à 9,57 millions de dollars, soit 9,57 \$ par action ordinaire, déduction faite de 6,1 millions de dollars en dividendes sur actions privilégiées. Pendant la même période en 1984, le revenu net a été de 7,1 millions de dollars, soit 7,11 \$ par action ordinaire, déduction faite de 4,1 millions de dollars en dividendes sur actions privilégiées. Le revenu net du compte des titulaires de polices avec participation a été de 1,2 million de dollars en 1985, comparativement à 5,5 millions de dollars en 1984.

À le voir cultiver son champ de pommes de terre ou rouler son foin en balles, vous penseriez que Rodney MacLean, de Darlington, Î.-du-P.-É., a été fermier toute sa vie. Bien que sa famille soit propriétaire d'un magasin de nourriture pour animaux depuis 1867, Rodney ne s'est lancé dans l'agriculture que petit à petit et exerce cette activité à plein temps et avec succès depuis dix ans. Pour assurer la sécurité financière de son épouse, Karen, et de ses trois filles, Rodney a choisi L'Impériale.



Marketing d'assurance individuelle – Canada et Bahamas

En 1985, les primes nouvelles d'assurance individuelle sont passées à 81,9 millions de dollars, soit une augmentation de 14 % par rapport à 1984.

Ce fut une année de réorganisation et de consolidation en vue d'obtenir une rentabilité accrue et de procurer de meilleurs services à nos clients et à notre effectif de vente. Dans le cadre de nos activités de planification, nous avons identifié nos marchés-cibles qui seront servis au moyen d'un système de distribution d'agences de carrière, dédié au service de qualité. Les membres de l'équipe de vente qui utilisaient d'autres méthodes de distribution ont été avisés que nous avions l'intention de nous concentrer sur un système d'agences de carrière. Malgré quelques pertes en effectif, nous avons quand même atteint notre objectif de recrutement à la fin de l'exercice. Le dévouement et l'excellent moral dont notre équipe de vente a fait preuve, surtout durant la dernière moitié de l'année, témoignent de l'appui qu'ils accordent à nos projets.

Au cours de l'année, nous avons fusionné plusieurs de nos succursales au Canada afin de créer des unités plus importantes et plus rentables. Cette réorganisation a été suivie par un contrôle de gestion plus rigoureux, la mise au point de programmes de perfectionnement des cadres plus approfondis et un meilleur soutien informatique. Nous avons l'intention de recruter davantage de représentants de vente et de faire de la croissance notre objectif principal.

Nous avons lancé, au Canada et aux Bahamas, une nouvelle série de produits d'assurance vie "Les Protecteurs" qui comprend plusieurs produits individuels conçus pour répondre aux besoins des consommateurs de nos marchés-cibles. Cette gamme de produits offre des assurances flexibles et des taux de rendement excellents aux clients. Depuis leur lancement sur le marché en juin 1985, 70 % des primes nouvelles ont été obtenus par la vente de ces produits. Nous avons amélioré "Multiflexe", notre régime enregistré d'épargne-retraite le plus populaire, afin de donner plus de choix à nos clients en matière de placement.

En octobre, un nouveau record de commissions de 1,3 million de dollars a été établi dans le cadre de notre campagne de vente annuelle "Poursuite de l'excellence", soit une augmentation de 8 % par rapport à 1984.

Deux projets pilotes ont été mis sur pied au cours de l'automne dernier, l'un pour donner aux succursales situées à Toronto un service par accès direct à notre ordinateur principal au siège social et l'autre pour fournir à nos représentants des ordinateurs portatifs qui leur permettent d'effectuer toutes les étapes nécessaires à l'établissement d'une police d'assurance au domicile ou au bureau d'un client.

Le Centre de planification financière pour la femme à Toronto a accueilli sa 10 000^e participante aux séminaires. En 1986, nous avons l'intention d'étendre notre méthode de vente par séminaires à quelques-unes de nos autres succursales au Canada.

Les produits de soutien, comme l'assurance invalidité, l'assurance collective pour les petites entreprises et l'assurance I.A.R.D., ont indiqué une forte hausse, contribuant 1,6 million de dollars en revenu de primes.

Opérations d'assurance collective – Canada et Bahamas

L'Impériale continue d'enregistrer une amélioration des résultats financiers de ses opérations d'assurance vie et maladie et de rentes collectives.

Les affaires nouvelles de L'Impériale et les excellents taux de maintien en vigueur ont permis de réaliser 80,4 millions de dollars en primes annualisées d'assurance vie et maladie collective, soit un taux de croissance de 7,4 %. Nous avons vendu la plus grande partie de nos affaires d'assurance vie collective aux États-Unis à la Pacific Standard Life Insurance Company, en Californie, réduisant ainsi notre volume d'affaires en vigueur d'environ 5 %.

Les résultats des rentes collectives étaient encore meilleurs en 1985, les affaires nouvelles ayant atteint 23,2 millions de dollars en dépôts de primes, soit une augmentation de 49 %, et le total des dépôts de primes pour l'année ayant passé à 60,5 millions de dollars, soit un taux de croissance de 27 %. L'actif des rentes totalisait 727,5 millions de dollars au 31 décembre 1985, soit une augmentation de 25 %.

L'amélioration des résultats financiers et du taux de croissance du revenu de primes est principalement due à un nombre de mesures stratégiques mises en place en 1985. Nous avons remanié notre stratégie de marketing, identifié nos marchés-cibles et apporté d'importantes améliorations à nos systèmes de service de livraison à la clientèle. Notre équipe de vente d'assurance collective a été réorganisée pour mieux servir nos réseaux de distribution et nos clients. Notre effectif de vente se spécialise maintenant dans la vente et le service des produits d'assurance vie et maladie ou de rentes collectives. Nous avons également enregistré une nette amélioration des résultats des affaires nouvelles sur le marché des petites entreprises, par l'intermédiaire des agents de carrière de L'Impériale.

Directrice du contrôle des changes à la Banque Centrale des Bahamas, Ena Brown emmène sa jeune nièce et son neveu à la plage, près de Nassau. Ena est une ferme adepte de la planification financière. Elle a suivi les conseils d'un agent de L'Impériale parce qu'il n'était "pas seulement un vendeur" mais quelqu'un qui a pris ses intérêts à cœur.



Les Immeubles Imbrook Limitée

Les Immeubles Imbrook Limitée, dont L'Impériale détient 56 pour cent du capital-actions, est sa filiale immobilière canadienne qui s'occupe du développement, de l'acquisition et de gestion de propriétés dans tout le Canada. À la fin de 1985, Imbrook gérait un portefeuille de 269 517 m² (2 900 000 pi²) dont plus de la moitié lui appartenait.

En 1985, les conditions du marché dans l'industrie de l'immobilier au Canada n'ont pas traduit l'amélioration générale de la conjoncture. Malgré des marchés très faibles, Imbrook a réussi à mener à bien deux programmes prévus : vendre un certain nombre de propriétés pour libérer des fonds à investir et entreprendre un programme de location dynamique pour réduire de moitié le taux de vacance des propriétés en gestion.

Dans le cadre de son programme de vente, Imbrook a cédé ses intérêts dans trois édifices pour un total de 18,6 millions de dollars. À la fin de l'année, la société négociait deux autres propositions de vente qui devaient rapporter 6,4 millions de dollars au cours du premier trimestre de 1986.

Le programme de location, mené plus intensément en Alberta et en Colombie-Britannique, a permis de diminuer la superficie inoccupée de 36 617 m² (394 000 pi²), soit 13 pour cent des propriétés en gestion, à 18 587 m² (200 000 pi²) c'est-à-dire 7 pour cent du portefeuille. Le succès de ce programme fera sensiblement augmenter l'encaisse de la compagnie en 1986.

La construction de l'édifice de la Bank of British Columbia à Vancouver a été poursuivie comme prévue, sans dépasser le budget fixé; l'édifice devrait être terminé en septembre 1986. À la fin de l'année, nous avons investi 40 millions de dollars dans ce projet. Deux banques canadiennes ont accepté de fournir 72 millions de dollars pour le financement de cet édifice et nous pourrions commencer à puiser dans ces fonds en janvier 1986. La superficie est déjà louée à soixante pour cent.

À la fin de l'exercice, la valeur comptable des biens productifs de revenu était de 149 millions de dollars par rapport à 134 millions de dollars à la fin de 1984, alors que celle des immeubles en construction était de 55 millions de dollars comparativement à 41 millions de dollars l'exercice précédent.

Services Santé IMPCO Ltée

Services Santé IMPCO, une filiale en propriété exclusive de L'Impériale, offre une vaste gamme de services de santé au travail et de soins de prévention qui contribuent grandement à la santé, au bien-être et au

rendement des employés canadiens des secteurs privé et public. Actuellement, Services Santé IMPCO dessert plus de 700 sociétés par l'intermédiaire de ses bureaux à Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto et Ottawa.

Au cours de l'exercice, Services Santé IMPCO a continué de se développer. Le produit des ventes a augmenté en Alberta et à Vancouver de 60 % et 140 % respectivement, en partie grâce à l'amélioration graduelle de la conjoncture dans l'Ouest du Canada. À Toronto, l'augmentation importante des activités au sein des secteurs industriel et de la santé au travail a donné lieu à une hausse de 20 % du produit des ventes.

En mars, la compagnie a conclu un accord avec une importante société en vue de fournir un programme de services de santé au travail à 18 000 employés en Colombie-Britannique et dans le Sud de l'Ontario.

Le 1^{er} juillet 1985, Services Santé IMPCO a acheté 100 % des actions de Sontex, Services de Santé et de Sécurité au Travail Limitée, d'Ottawa, Ontario. En plus d'avoir une clinique fixe, Sontex offre des services mobiles dans toute la vallée de l'Outaouais et l'Est de l'Ontario.

En décembre, la compagnie a apporté plusieurs changements à la composition de son comité de gestion et conseil d'administration. Après avoir exercé pendant 12 ans la fonction de président du conseil d'administration, le docteur F. Murray Hall a demandé à être relevé de ses fonctions pour se concentrer davantage à ses activités à titre de directeur médical en chef de la compagnie. M. James F. Massie, anciennement vice-président général, a été nommé président de Services Santé IMPCO. Nous tenons à remercier le docteur Hall pour les conseils et directives qu'il nous a donnés durant son mandat présidentiel.

M. Robert E. Brown, vice-président des opérations d'assurance collective de L'Impériale, a été nommé président du conseil d'administration remplaçant M. J. B. Purdy, vice-président principal de l'investissement de L'Impériale. M. Purdy était membre du conseil d'administration depuis la fondation de la compagnie en 1972 et a rempli les fonctions de président pendant dix ans. Nous tenons à exprimer notre gratitude envers M. Purdy pour ses conseils et le dévouement dont il a fait preuve durant sa présidence.

En décembre, M. Van Campbell, vice-président des systèmes et services d'informatique de L'Impériale, a été nommé au conseil d'administration et, au début de l'année 1986, l'honorable Brenda Robertson, d'Ottawa, membre du Sénat canadien, a également été nommée au conseil. La nouvelle équipe de gestion aura pour mandat de travailler en collaboration avec les membres du conseil d'administration pour élaborer un plan stratégique qui tracera la croissance et la direction de la compagnie pour le reste de la décennie.

Face à l'avenir, nous prévoyons que Services Santé IMPCO restera sur la voie de la croissance. Nous envisageons de continuer à mettre l'accent sur les examens médicaux pour cadres afin d'améliorer la position actuelle de la compagnie sur le marché en tant que chef de file. La nouvelle façon d'analyser la capacité de travail, établie par les divisions de conditionnement physique et de l'industrie, a été bien accueillie sur le marché torontois et sera mise à la disposition des autres régions au début de 1986. De plus, la compagnie continuera de chercher de nouvelles occasions d'expansion au niveau régional, surtout dans la province de Québec.

Le produit consolidé des ventes pour l'exercice a augmenté de 39 % par rapport à 1984 pour atteindre 2,7 millions de dollars. Malgré des postes extraordinaires, le revenu net est passé à 42 080 \$ par rapport aux 13 302 \$ enregistrés en 1984.

**Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited
et la Compagnie d'Assurance-vie Laurier**

La Laurier, filiale d'assurance vie de Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited, a continué à obtenir d'excellents résultats de vente au cours de 1985 en dépit de la nature très concurrentielle du marché de l'assurance temporaire.

Le total des primes nouvelles en 1985 était de 5,7 millions de dollars. En février, la Laurier a introduit deux nouveaux régimes de rente qui ont été conçus conjointement avec L'Impériale. La vente de ces nouveaux produits a rapporté un total de 2 millions de dollars. Le revenu total brut des primes est passé de 10,9 millions de dollars en 1984 à 15,1 millions de dollars en 1985, soit une augmentation de 39 %.

Au cours des derniers mois de 1985, un programme destiné à développer de nouvelles firmes de courtage a été mis au point; 15 nouvelles firmes de courtage ont été contractées, portant leur nombre à 34.

Une solide équipe de gestion a été mise sur pied avec les nominations de M. Karl Plach à titre de vice-président de l'administration, de M. Mike Rutherford, vice-président des finances, de M. Steve Prince, vice-président et actuaire, et de M. Mark Sylvia, vice-président du marketing. Cette nouvelle équipe de gestion a concentré ses efforts sur l'élaboration d'une stratégie qui a donné lieu à la création d'un certain nombre de nouveaux produits d'assurance vie individuelle qui seront lancés sur le marché en 1986.

L'année 1985 a été marquée par l'adoption d'un nouveau symbole social en décembre dont la conception est basée sur le symbole du Groupe La Laurentienne. Cette nouvelle identité visuelle aidera à renforcer l'image de la Laurier et à l'associer de plus près au Groupe.

Impco, Compagnie de Conseils en Placements, Limitée

En 1985, Impco, Compagnie de Conseils en Placements, Limitée a terminé, avec succès, sa première année complète d'exploitation. La compagnie a été établie en tant que filiale de L'Impériale pour gérer les placements de caisses de retraite au Canada. Elle est structurée pour répondre aux besoins spécifiques des promoteurs de régimes et des conseillers. La réaction initiale à cette nouvelle organisation a été très positive de la part des clients actuels et des conseillers.

Grâce à la vigueur des marchés boursiers et à l'ajout de plusieurs nouveaux fonds, l'actif total géré est passé de 400 millions de dollars à plus de 487 millions de dollars.

L'avenir présente un défi stimulant. L'objectif d'Impco, Compagnie de Conseils en Placements est de devenir un chef de file dans le domaine de la gestion des caisses de retraite en obtenant toujours des taux de rendement élevés et en offrant un excellent service à sa clientèle. De plus, elle se propose d'innover en mettant au point de nouveaux produits et techniques pour répondre aux besoins changeants du secteur des placements dans les caisses de retraite.

Afin d'atteindre cet objectif, la compagnie profitera de la stabilité financière de L'Impériale avec qui elle collabore étroitement et notamment de l'expérience de sa division du marketing d'assurance collective et de sa vaste gamme de spécialistes en matière de placements. Grâce à cette structure solide à laquelle viennent s'ajouter une grande flexibilité et motivation, cette compagnie de conseils en placements possède tous les atouts pour relever le défi.

Systèmes et services d'informatique

L'utilisation croissante de la technologie à L'Impériale nous a obligés à redéfinir le rôle de la division de l'informatique. Celle-ci procure maintenant une série de services de soutien de gestion, de consultation et de formation à toute la Compagnie. Par suite de ces changements, la division a été renommée Systèmes et services d'informatique.

Un projet pilote pour les succursales, un des faits saillants en 1985, a permis aux succursales Toronto Bay et Toronto Uptown d'avoir accès à de nombreux renseignements au sujet des polices au moyen de notre système de traitement de l'information d'assurance vie. Ce système leur permet également de recevoir sur-le-champ les montants d'avances sur police et de valeurs de rachat et de demander des tarifications de rente.

En outre, grâce à la mise en place d'un réseau de terminaux d'ordinateur dans notre succursale des Bahamas, celle-ci peut maintenant communiquer directement avec le personnel du siège social, obtenir des renseignements sur les polices en provenance du système d'administration ALIS, soumettre de nouveaux cas et enregistrer les primes. Cette installation a amélioré sensiblement le rendement et le service à la clientèle aux Bahamas.

La mise au point du sous-système d'Infomax pour les relevés de prestations a énormément facilité la préparation des relevés annuels de prestations à l'intention de nos clients des caisses de retraite. Ce système réduira le travail nécessaire pour produire ces relevés et nous permettra d'être concurrentiels dans ce secteur grâce à l'utilisation de la technologie.

Le Système de compte-client, le premier projet de L'Impériale en collaboration avec nos opérations en Grande-Bretagne et La Laurentienne, mutuelle d'Assurance à Québec, est présentement à l'étude à Guildford, Angleterre. Le but est de mettre sur pied un système de gestion de la clientèle qui répondra aux besoins de nos compagnies.

La création de nouveaux produits de capitalisation pour la Laurier, la mise en place pour les utilisateurs de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance à Québec d'un système informatisé des hypothèques et les changements apportés au système de l'assurance vie et maladie collective afin de facturer et percevoir la taxe sur les ventes du Québec, ne sont que quelques-unes des réalisations de la division des systèmes et services d'informatique en 1985.

Le but du Centre d'information était d'augmenter l'utilisation du matériel informatique par les utilisateurs. Cet objectif a été atteint de deux façons : par

l'augmentation des utilisateurs et l'introduction de nouveau matériel et logiciel. Les deux exemples suivants démontrent clairement que l'utilisation des ordinateurs a augmenté en 1985. En effet, les utilisateurs sont passés de 69 en 1984 à 137 en 1985 et les utilisateurs du système d'application sont passés de 16 à 33 pour la même période.

De nombreux autres projets ont été commencés en 1985 pour que L'Impériale soit prête à faire face à l'utilisation toujours plus grande de la technologie au cours de ses activités en 1986 et des années à venir.

Ressources humaines et administration – Canada et Bahamas

Afin de souligner l'importance accordée au perfectionnement et à l'avancement des membres de notre personnel, nous avons nommé une directrice générale du perfectionnement des cadres. Le travail dans ce domaine a porté sur la formation et le perfectionnement des cadres, la planification de la relève et plusieurs autres initiatives.

En 1985 nous avons tenu les deux premiers cours de formation en gestion à l'intention des cadres intermédiaires. Vingt personnes ont participé à chaque cours qui a duré cinq jours. Nous avons également mis au point un programme destiné aux superviseurs du premier niveau. Ces deux programmes seront offerts à plusieurs reprises en 1986. Nous envisageons également de rajouter un cours ou deux pour les cadres intermédiaires et les superviseurs.

Nous avons terminé la première étape de la planification de la relève au niveau de la direction et des divisions en 1985. Notre travail dans ce domaine consiste à recueillir des renseignements relatifs aux études, à l'expérience de travail, aux résultats et aux aspirations personnelles des employés afin de pouvoir répondre aux besoins futurs de perfectionnement, de mutations et de ressources humaines de notre organisation. Cette planification nous permet également d'identifier la relève éventuelle pour certains postes clés ainsi que les personnes qui semblent prometteuses. Ce programme aura lieu chaque année et, en 1986, comportera une analyse de tout le personnel de gestion et de supervision.

Suzanne Day, professeur d'école primaire à Brampton, Ontario, a commencé à penser sérieusement à la planification financière après avoir assisté à une présentation donnée par une représentante du Centre de planification financière pour la femme de L'Impériale. Depuis, Suzanne et son époux, Michael, s'assurent que leur situation financière familiale est toujours à jour. Ils ont aussi fait un testament et révisé leur protection d'assurance vie.





Examen des opérations (suite)

Nous concentrerons nos efforts sur deux autres aspects en 1986 : un système de rémunération incitative pour tous les membres du personnel qui sera lancé en 1987 et un programme pour améliorer le service à la clientèle afin de renforcer la stratégie que notre Compagnie a adoptée. Nous tenons à ce que tous les membres de notre personnel identifient leurs clients afin de leur donner le service personnalisé qui nous distinguera des autres compagnies.

En ce qui concerne le domaine des Systèmes, Individuelle, les services de la tarification et des déboursés ont été regroupés en 1985 pour former le service des Affaires nouvelles, Individuelle. Ce regroupement a résulté en un service plus efficace et nous a permis de réduire notre personnel.

Opérations américaines

Loyal American Life Insurance Company, de Mobile, Alabama, la filiale américaine de L'Impériale, a une fois de plus obtenu d'excellents résultats.

Loyal American continue d'être l'un des principaux souscripteurs d'assurance à desservir le marché des caisses de crédit. Les ligues des caisses de crédit de 21 états et plus de 4 000 caisses de crédit individuelles endossent ses produits.

Dans l'ensemble, Loyal American a augmenté son revenu de primes nouvelles de près de 7 % en 1985 et a fait preuve d'une croissance importante dans de nombreux secteurs. La compagnie a continué à élargir rapidement sa clientèle de caisses de crédit et à augmenter son équipe de courtage. Elle est en train d'agrandir ses opérations au siège social avec la récente acquisition d'un édifice à bureaux moderne de 7 435 m² (80 000 pi²) à proximité de son bureau situé sur Government Boulevard. Le nouvel immeuble permettra au

service de l'informatique de la Loyal American de s'agrandir et d'utiliser ses capacités en informatique pour accommoder ses affaires toujours plus nombreuses et continuer à donner un excellent service à ses titulaires de polices et agents. Toutes les affaires des filiales américaines seront traitées par le service de l'informatique de la Loyal American.

Les divisions de courtage pour les polices contre le cancer et d'assurance vie ont enregistré le montant le plus élevé de primes nouvelles. La division de courtage pour polices contre le cancer a vu une augmentation de 44 % de ses primes nouvelles en 1985 et celle de l'assurance vie, une augmentation de 26,5 %. Ces deux unités sont les secteurs d'opérations les plus nouveaux de Loyal American et continuent de faire preuve d'un énorme potentiel de croissance.

En plus de ses propres activités de vente d'assurance, Loyal American a fait l'acquisition le 1^{er} juillet 1985 d'un bloc d'assurance contre le cancer qui représente 910 000 \$ en primes, de Life General Security Insurance Company, de Louisiane. Loyal American a vendu 746 791 de ses actions ordinaires dans Prairie States Life Insurance Company, de Rapid City, Dakota du Sud, à Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited, une société affiliée de L'Impériale. Cette transaction a consolidé la situation de trésorerie de Loyal American.

La compagnie a continué à augmenter ses intérêts dans plusieurs autres sociétés y compris la Life of America Insurance Corporation of Boston. Loyal American détient maintenant 67 % des actions ordinaires de la Life of Boston qui vend de l'assurance vie par voie de marketing direct au moyen de la télévision.

En 1985, l'actif de Loyal American a passé de 156,1 millions de dollars canadiens à 200,8 millions de dollars canadiens. La valeur nette de la compagnie a passé de 50,8 millions de dollars à 61 millions de dollars, soit un profit de 11,7 millions de dollars comparativement à 10 millions de dollars en 1984.

La filiale américaine de L'Impériale, Loyal American Life Insurance Company, se spécialise dans la vente de l'assurance vie et maladie aux membres des caisses de crédit. L'un de ses clients de longue date est la Listerhill Employees Credit Union, de Sheffield, Alabama, qui offre ses services à près de 24 000 membres. Le directeur, Al Williams, travaille pour la caisse de crédit depuis 1969. Il est non seulement au courant des régimes d'assurance offerts aux membres mais il aide aussi la Loyal American à tester ses nouveaux produits.

Opérations en Grande-Bretagne

L'année 1985 a été celle d'un changement radical pour les opérations de L'Impériale en Grande-Bretagne alors que la Compagnie a pris une nouvelle importance sur le marché de l'assurance vie britannique. En même temps et au milieu de ce changement, le marketing et les placements ont continué à prospérer et l'on a préparé le terrain pour accroître davantage le développement et le rendement dans les années à venir.

L'acquisition de Trident Life a créé un nouveau groupe qui met au service de L'Impériale la troisième plus importante équipe de vente directe, plus de 1 000 personnes, dans le secteur des affaires ordinaires du marché de l'assurance vie en Grande-Bretagne. Cette acquisition représente également d'autres avantages pour la Compagnie, y compris l'augmentation des fonds gérés (environ 650 millions de livres sterling au Royaume-Uni à la fin de l'exercice), des économies d'échelle, un revenu de primes uniques important pour aller de pair avec notre excellent rendement de primes d'assurance ordinaire, une position affermie sur le marché de courtage qui vient s'ajouter au succès de notre organisation de vente directe, des débouchés de vente supplémentaires pour les produits d'assurance vie et autres services financiers et un réseau additionnel de succursales qui nous permet d'être mieux représentés à l'échelle nationale.

Les préliminaires de la fusion de L'Impériale et la Trident Life devaient être terminés en 1986. Cependant, les mesures visant à l'intégration ont commencé immédiatement après avoir conclu l'acquisition.

Une nouvelle structure organisationnelle des deux compagnies fusionnées a été créée. M. John R. M. Sutton a été nommé chef des opérations, M. Tim Lorigan, directeur général des finances, M. Paul M. Saunders, directeur général des ventes et du marketing, M. Iain G. Tweeddale, directeur général des opérations, et M. John C. Walton, directeur général des investissements. L'équipe de gestion pour les nouvelles divisions d'exploitation a également été choisie en faisant appel aux meilleurs employés des deux compagnies.

Les résultats d'une étude ont prouvé qu'il y aurait d'importants avantages financiers si le siège social de la nouvelle compagnie était situé à Gloucester, le siège social actuel de Trident Life. Un terrain à l'est de la ville a donc été acheté et l'immeuble devrait être terminé avant la fin de 1987. Entre-temps, le personnel des deux compagnies occupera des locaux provisoires à Gloucester pendant l'été 1986.

Depuis l'acquisition de Trident Life en mai 1985, les services de courtage des deux compagnies ont été regroupés; le traitement des affaires de Trident Life a été transféré à l'ordinateur de L'Impériale et la plupart des fonds de Trident Life sont maintenant gérés par la division des investissements de L'Impériale. Ces changements réduiront sensiblement les coûts.

Il est évident que beaucoup d'employés fidèles et compétents du bureau principal ne pourront pas déménager à Gloucester et quitteront la Compagnie. Nous aimerions profiter de cette occasion pour les remercier de la contribution qu'ils ont apportée à L'Impériale et leur offrir nos meilleurs vœux de succès pour l'avenir.

Malgré une année mouvementée, les diverses divisions des ventes de L'Impériale ont enregistré un chiffre record. Le total des primes nouvelles en provenance des produits ordinaires s'est élevé à 28,1 millions de livres sterling comparativement à 19,8 millions en 1984, soit une augmentation de 42 pour cent. Les primes annuelles sont passées de 13,5 millions de livres sterling à 15,5 millions, ce qui représente une augmentation de 14,5 pour cent. Les primes uniques ont enregistré une augmentation de 101 pour cent en passant de 6,3 millions de livres sterling à 12,6 millions. De plus, Trident Life a obtenu 8,1 millions de livres sterling en primes nouvelles annuelles et 34 millions en primes nouvelles uniques.

Laurentian Investment Management Ltd., notre filiale britannique de courtage en valeurs mobilières accréditée, avait 16 millions de livres sterling de fonds en gestion à la fin de l'exercice comparativement à 9 millions à la fin de 1984.

Jolyon Tibbits, directeur d'une manufacture de tissus d'ameublement, vit à Londres avec son épouse et ses deux jeunes enfants. Pour assurer la sécurité financière à long terme de sa famille, il a tiré profit d'un bon nombre de nos régimes d'assurance qui ont été adaptés au marché britannique. De plus, il détient un portefeuille d'investissements auprès de notre filiale, la Laurentian Investment Management.



En juin, L'Impériale a créé une nouvelle filiale, Laurentian Unit Trust Management Ltd., qui s'occupe de la gestion de fonds mutuels en Grande-Bretagne. Également en juin, la Compagnie a mis sur le marché son premier fonds, Laurentian Growth Trust qui, au cours de ses premiers six mois d'existence, a été le fonds d'accroissement le plus rentable au Royaume-Uni.

D'autres excellents résultats de placements ont été obtenus en 1985. Par exemple, des sondages indépendants ont révélé que nos fonds d'actions sont ceux qui offrent le meilleur rendement dans leur catégorie, surpassant jusqu'à 134 fonds semblables en neuf mois. En novembre, Imperial Life Equity Fund a été reconnu comme étant le fonds qui a obtenu les meilleurs résultats au cours de chacune des périodes examinées, soit un an, trois ans et cinq ans. Japan Fund, International Fund, Property Fund et Managed Fund se sont également classés parmi les dix premiers fonds dans leur catégorie respective.

En 1985, les marchés des services financiers ont continué à attirer l'attention des législateurs en Grande-Bretagne, ce qui n'a pas manqué d'offrir des possibilités et des défis à la Compagnie. Le fait que le public est mieux renseigné nous a été profitable lors de la vente de nos nouveaux produits de rente et le volume des rentes individuelles vendues par nos agents a augmenté de façon spectaculaire au cours de l'année.

Le gouvernement a également publié un Livre blanc et subéquemment présenté un nouveau projet de loi sur les services financiers visant à créer une nouvelle structure pour la protection des investisseurs au Royaume-Uni. Ce projet de loi est en partie une reconnaissance tacite du nouveau phénomène en Grande-Bretagne selon lequel les institutions financières commencent à offrir plusieurs genres de services financiers, une voie dans laquelle L'Impériale en Grande-Bretagne a été la première à s'engager.

La structure qui sera mise en place grâce à ce projet de loi, une fois promulgué, permettra également au règlement régissant le contenu des annonces publicitaires télévisées d'être modifié afin de permettre aux compagnies d'assurance vie de faire de la publicité pour une gamme variée de produits financiers. En tant que compagnie qui fait pression pour que ce règlement soit modifié, L'Impériale a été invitée à exprimer son opinion concernant les critères qui pourraient être adoptés.

La Compagnie a également été invitée à se prononcer sur deux propositions, l'une portant sur le certificat des agents d'assurance vie et l'autre sur la clarification de la différence qui existe entre les représentants d'une compagnie et les courtiers indépendants. Ces propositions ont été publiées par le Comité d'organisation du Conseil du marketing d'investissement, un des corps responsables de l'aspect qui touche à l'autoréglementation dans le nouveau système qui devrait protéger les intérêts des investisseurs. Les porte-parole de L'Impériale ont aussi participé à des réunions avec d'autres compagnies d'assurance vie afin de se concerter quant à leurs réponses à ces deux propositions.

Le nouveau produit le plus important en Grande-Bretagne en 1985 a été le Programme de Placements et d'Hypothèques. Il s'agit d'un régime indexé aux placements qui peut être utilisé comme simple régime d'épargne ou comme un moyen sophistiqué de remboursement hypothécaire. Ce produit a été lancé en juillet avec un service qui rend les prêts hypothécaires plus accessibles. Le personnel de vente a été formé afin de pouvoir conseiller les clients sur l'achat de maisons. À la fin de l'année, les ventes s'élevaient à 1 000 par mois. Ce chiffre devrait augmenter une fois que ce produit sera vendu par l'équipe de vente de Trident Life et la division de courtage des deux compagnies, en plus de l'équipe de vente de L'Impériale.

Investissements

Le tableau économique en 1985 sur la scène internationale a été mixte. Le taux de croissance s'est maintenu mais il a été plus faible qu'au cours de la première phase de la reprise. La réduction des taux d'intérêt et l'élaboration d'une politique monétaire accommodante ont été à la source de la croissance soutenue de l'économie américaine. Bien qu'il y ait eu un certain ralentissement au niveau de l'emploi et de la production en

raison de la substitution de nombreux produits fabriqués au pays par des produits importés, la demande est demeurée forte à cause de l'obtention facile de crédit. Les principales nations industrielles, "les cinq grands", ont décidé d'unir leurs efforts en septembre pour baisser la valeur du dollar américain et lutter contre la tendance protectionniste qui prévalait de plus en plus aux États-Unis. Au Canada, la croissance marquée des dépenses internes a contrebalancé le ralentissement de l'exportation aux États-Unis. Bien que la croissance du P.N.B. réel au Canada ait excédé celle des États-Unis, le dollar canadien a subi des pressions considérables à mesure que l'année s'écoulait et les efforts déployés par le gouvernement pour enrayer le déficit ont été jugés insuffisants. En Grande-Bretagne, la conjoncture économique a profité des bénéfices réalisés grâce au pétrole et la livre sterling, après une brève période de faiblesse, s'est ressaisie.

La croissance économique modérée, la politique monétaire indulgente et l'adoption du projet de loi visant à la réduction du déficit fédéral aux États-Unis ont entraîné une baisse sensible des taux d'intérêt en Amérique du Nord. L'inflation s'est maintenue aux alentours de 4 % et les taux d'intérêt réels sont passés de 8 % à moins de 6 %. La Grande-Bretagne a connu un taux d'inflation légèrement plus élevé et les taux d'intérêt sont demeurés stables.

Au début de l'exercice, une grande partie de nos fonds nord-américains à court terme ont été investis dans des modes de placement à revenu fixe à plus long terme et la valeur des investissements dans le marché monétaire est demeurée à un niveau peu élevé pendant les derniers trimestres de 1985. En Grande-Bretagne néanmoins, les obligations détenues ont beaucoup diminué à cause de la réassurance d'un bloc d'affaires important. Il en est résulté une hausse de 38 millions de dollars dans la valeur consolidée de ces obligations.

La baisse soutenue des taux d'intérêt pendant l'année a entraîné une forte demande de prêts hypothécaires au Canada, particulièrement pour les biens productifs de revenus. Les demandes de prêts résidentiels, après une période lente, sont montées en flèche au début du troisième trimestre et les mises en chantier ont atteint leur niveau le plus élevé des années 80.

Le recouvrement de prêts hypothécaires a reflété l'amélioration de la conjoncture et le pourcentage des hypothèques arriérées demeure beaucoup moins élevé que celui de la moyenne de l'industrie.

Nous avons multiplié nos placements dans les nouveaux prêts hypothécaires grâce au nombre de remboursements que nous avons perçus; ce qui a entraîné une augmentation considérable des placements hypothécaires qui sont passés de près de 45 millions de dollars sous leur forme consolidée à 534 millions de dollars.

Les marchés des actions au Canada, aux États-Unis et en Grande-Bretagne ont enregistré une forte hausse en 1985. En Amérique du Nord, les profits des sociétés ont continué à subir des pressions dues à une trop grande capacité d'exploitation dans la plupart des secteurs de l'économie, à la concurrence au niveau des importations et à la baisse des bourses de marchandises. Cependant, cette situation a été compensée par la chute des taux d'intérêt sur les obligations et une politique monétaire favorable. Les nombreuses fusions, acquisitions et rachats ont contribué à la reprise du marché en réduisant le nombre des actions qui constituent des placements sûrs. À la fin de l'exercice, les investisseurs avaient regagné confiance dans le marché des actions. En Grande-Bretagne, le marché des actions a été stimulé par l'accroissement des profits des sociétés et par la réaction favorable au programme de privatisation proposé par le gouvernement.

Nous avons effectué de nombreux placements boursiers au cours de l'année en rapport avec des acquisitions de sociétés dans le domaine des services financiers. Vu que les marchés boursiers nord-américains ont atteint de nouveaux sommets vers la fin de l'exercice, nous avons transféré 33 millions de dollars du marché des actions dans des titres de dettes pour augmenter de façon significative le revenu de placement actuel. En Grande-Bretagne, 9 millions de livres sterling ont été ajoutés au portefeuille. La valeur consolidée de nos actions a augmenté de 47 millions de dollars.



Examen des opérations (suite)

Le marché canadien de l'immobilier a continué d'être à la baisse à cause d'un surcroît d'immeubles de bureaux et de la faiblesse de la conjoncture économique dans l'Ouest du Canada. Bien que nos filiales de gestion immobilière aient été en mesure de réduire considérablement le taux de vacance de leurs immeubles, nous avons poursuivi notre programme d'encouragement de location. En Grande-Bretagne, les marchés de l'immobilier ont été diversifiés et ont démontré de la vigueur surtout dans le secteur des magasins. Les nouveaux placements effectués dans l'immobilier au Canada ont été limités aux projets de développement et cette situation a été compensée par les ventes. En Grande-Bretagne, une attention particulière a été portée au projet visant à installer le bureau principal dans de nouveaux locaux à Gloucester.

Ayant bénéficié d'excellents marchés dans tous les secteurs de placements à l'exception du secteur de l'immobilier, la valeur combinée à la fin de l'exercice des obligations, des actions, des hypothèques et des biens immobiliers détenus dans les fonds généraux consolidés de la Compagnie, a enregistré un excédent de 180 millions de dollars par rapport à leur coût à la clôture de l'exercice. Cette solidification de notre base de capital s'est produite en dépit des importants profits qui ont été réalisés pendant l'année.

Avec l'acquisition de Trident Life, l'actif consolidé, à la fin de 1985, était de 3 441 647 000 \$, soit une augmentation de 33 % pour l'année écoulée.

Les taux d'intérêt moins élevés dans l'ensemble ont entraîné une baisse du rendement des nouveaux placements de portefeuille par rapport à l'année dernière. Ces taux de rendement se situent environ aux mêmes niveaux que ceux des éléments d'actif déjà détenus.

Conséquemment, le rendement net des placements détenus directement par L'Impériale est demeuré sensiblement le même. Le taux de l'actif combiné des comptes vie et maladie de L'Impériale en 1985 a été de 12,16 %.

Relations communautaires et activités de parrainage

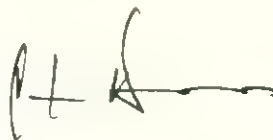
Depuis plus de soixante ans déjà, L'Impériale remplit son rôle social en apportant une aide financière à des oeuvres de charité, organismes de santé et institutions d'enseignement méritoires. Cependant, comme la plupart des entreprises bien établies, L'Impériale croit que les activités philanthropiques ne sont qu'un aspect des relations communautaires. En consacrant du temps et de l'argent à des activités de parrainage, au niveau national et local, nous créons des liens entre nos employés, nos agents et les communautés où nous faisons affaire.

Bien qu'il y ait parfois un côté philanthropique dans certains de ces programmes de parrainage, ils ont été conçus principalement pour renforcer nos activités de marketing en faisant connaître nos produits, nos services et notre équipe de vente tout en établissant des réseaux de contacts. En 1985, L'Impériale a parrainé des événements nationaux importants comme la Semaine nationale du ski, organisée par le Conseil canadien du ski, et des événements locaux tels que course sous harnais, football et hockey. Elle a aussi accordé son appui à des troupes de théâtre, comme Le Cercle Molière à Winnipeg. L'Impériale a l'intention de poursuivre son programme de parrainage et 1986 nous donnera l'occasion une fois de plus de prouver que nous démontrons nos responsabilités sociales tant au Canada qu'à l'étranger.

Conclusion

En 1985, L'Impériale a enregistré d'excellents résultats financiers et a connu un taux de croissance rapide. Nous avons réorganisé nos opérations de marketing d'assurance individuelle, renforcé nos activités d'assurance collective, doublé nos opérations en Grande-Bretagne et augmenté le nombre de nos acquisitions aux États-Unis. La croissance de la Compagnie ne sera sans doute pas aussi spectaculaire en 1986 car nous devons consolider nos nombreuses acquisitions et créer des économies d'échelle. Cependant nous sommes convaincus que grâce au talent et au dévouement de notre personnel, 1986 sera à nouveau une année couronnée de succès pour L'Impériale.

Président du Conseil d'administration,
président et chef de la direction,



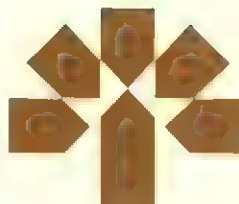
Claude Bruneau
Le 26 février 1986

Santo Gervasi (g.) et Alfredo Berlingieri sont associés dans une entreprise de produits métalliques à Montréal, Québec, qui compte environ 15 employés. Même si leur travail est très accaparant, ils ont pris le temps d'analyser avec soin les besoins d'assurance de leur compagnie avec l'aide de leur agent de L'Impériale qui leur a recommandé une assurance des associés et une assurance en nantissement d'un prêt.

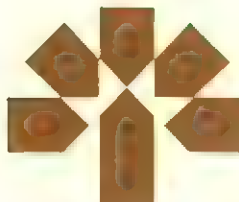
Nouveau symbole social

En 1985, la haute direction de L'Impériale a approuvé le projet de lancement, au début de 1986, d'un nouveau système visant à mieux faire connaître la Compagnie. Le nouveau logotype, qui paraît sur cette page, se compose de trois éléments : l'arbre stylisé du Groupe La Laurentienne qui symbolise le fait que L'Impériale est un membre du Groupe La Laurentienne; le nom de la Compagnie en lettrage similaire à notre ancien logotype et la bande verte qui est le codage de couleur pour les compagnies d'assurance vie et maladie appartenant au Groupe La Laurentienne.

Ce nouveau symbole social, qui sera lancé en 1986, est destiné à rehausser l'image de L'Impériale en tant que compagnie d'assurance vie et maladie dynamique et en pleine croissance tout en montrant à notre public et à nos clients que l'avenir de L'Impériale est étroitement lié à celui du Groupe La Laurentienne.

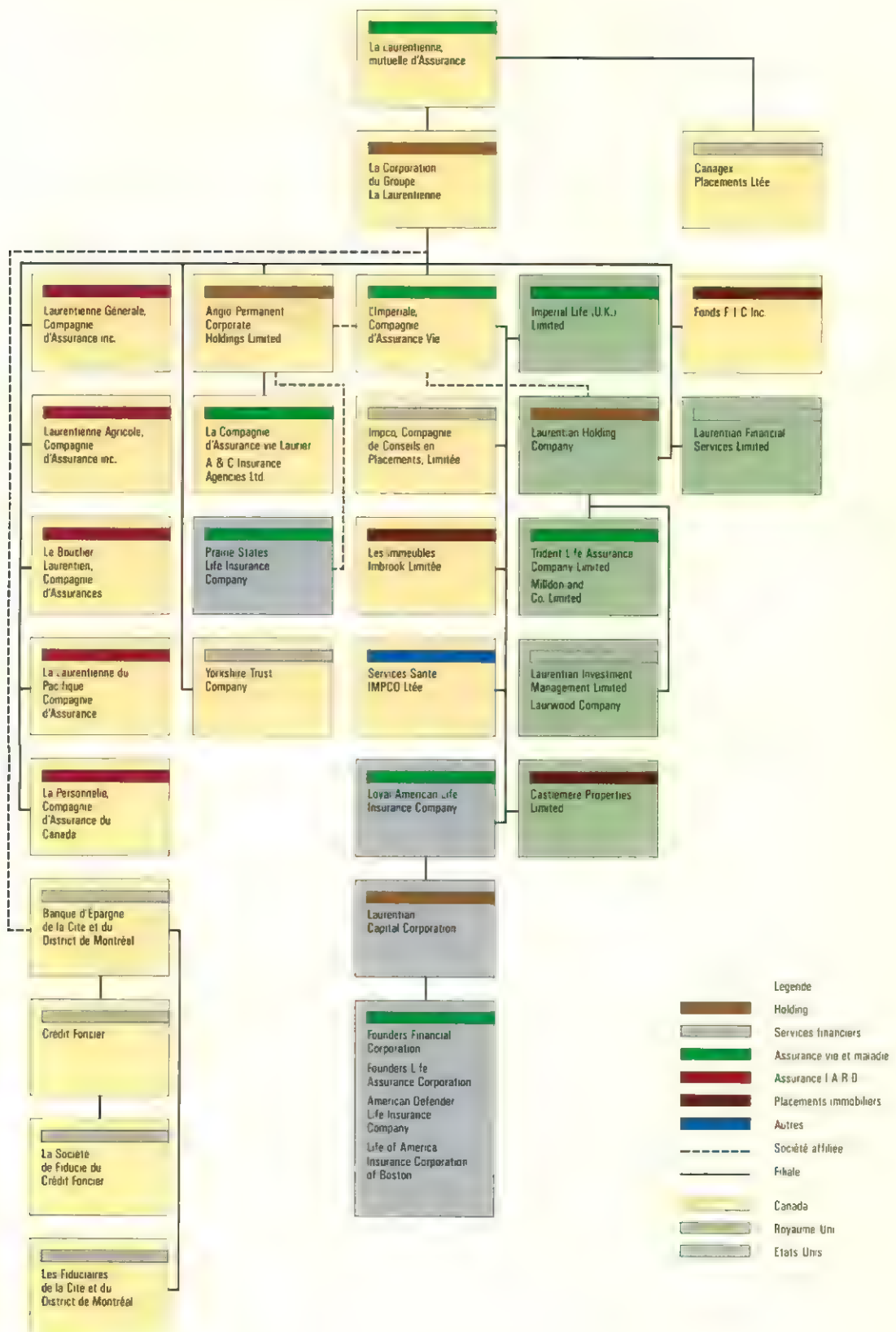


L'IMPÉRIALE



IMPERIAL LIFE

Groupe La Laurentienne Organigramme



L'année en bref

Janvier

L'Impériale lance une version améliorée de l'un de ses régimes à capitalisation les plus populaires, le "Multi-flexe". Ce régime a été conçu pour le marché des régimes enregistrés d'épargne au Canada.

26 février

James G. Cross se joint à L'Impériale à titre de vice-président du marketing.

8 mars

Laurentian Capital Corporation aux États-Unis fait l'acquisition de 45 % des actions de Founders Financial Corporation, de Tampa, Floride. Les intérêts de Laurentian Capital dans cette compagnie ont passé à 51 % le 13 août. Les principales filiales de Founders Financial sont Founders Life et American Defender Life.

24 avril

Le Groupe La Laurentienne fait l'acquisition de Yorkshire Trust avec une participation de 20 % de L'Impériale.

1^{er} mai

L'Impériale et Le Groupe La Laurentienne acquièrent le contrôle de Trident Life Assurance Company Limited et sa société affiliée, Milldon and Co. Limited, de General Re Corporation, Connecticut. Cette acquisition représente la création d'un important nouveau groupe sur le marché de l'assurance britannique avec une équipe de vente de plus de 1 000 représentants et des fonds en gestion de plus de 650 millions de livres sterling.

31 mai

L'Impériale annonce l'émission de 1 million d'actions privilégiées de deuxième rang, à dividende cumulatif, d'une valeur nominale de 25 \$ chacune, série II, rachetables et encaissables par anticipation.

Juin

L'Impériale lance la série des "Protecteurs" au Canada. Ces nouveaux régimes d'assurance vie permanente remplacent une ancienne série et deviennent les produits de base de la Compagnie. Ces produits sont également lancés aux Bahamas en novembre.

13 juin

Le Centre de planification financière pour la femme à Toronto, qui a ouvert ses portes en 1983, accueille sa 10 000^e participante à l'un de ses séminaires sur la planification financière.

1^{er} juillet

Services Santé IMPCO Ltée fait l'acquisition de Sontex, Services de Santé et de Sécurité au Travail Limitée, d'Ottawa. Sontex procure des programmes de santé et de sécurité au travail à près de 90 entreprises et agences gouvernementales dans la vallée de l'Outaouais.

26 juillet

Une série de nominations sont annoncées à la haute direction des opérations fusionnées de L'Impériale et de Trident Life en Grande-Bretagne : John R. M. Sutton devient chef des opérations; Tim Lorigan, directeur général des finances; Paul M. Saunders, directeur général des ventes et du marketing; Iain G. Tweeddale, directeur général des opérations, et John C. Walton, directeur général des investissements. Un nouveau bureau administratif pour la Compagnie doit être construit à Gloucester au cours des deux prochaines années.

5 septembre

Michael A. Hale, vice-président et actuaire, est nommé vice-président - Planification générale et actuaire.

Octobre

La campagne 1985 "Poursuite de l'excellence" de L'Impériale est témoin de nouveaux records de vente et 1,3 million de dollars en commissions de première année sont versés.

4 novembre

Roger Laker est nommé actuaire général de L'Impériale et de Trident Life en Grande-Bretagne.

15 novembre

Laurentian Capital Corporation vend ses intérêts dans Capital Investors Life Insurance Company, Floride.

2 décembre

Le docteur F. Murray Hall demande d'être relevé de ses fonctions de président des Services Santé IMPCO pour mieux se consacrer à ses tâches de vice-président et directeur médical en chef. Robert E. Brown, vice-président des opérations collectives de L'Impériale, est nommé président du conseil d'administration de Services Santé IMPCO; James F. Massie, vice-président général et directeur général, est nommé président et chef des opérations.

12 décembre

Anglo-Permanent fait l'acquisition de la totalité des actions de Prairie States Life Insurance Company détenues par Loyal American. La Laurentian Capital Corporation a offert d'acheter le solde des actions en circulation de Prairie States en échange d'actions autodétenues. Lorsque cette transaction sera complétée, 30,59 % des actions de Laurentian Capital Corporation seront détenues par Loyal American et Anglo-Permanent.

Déclaration de la direction relativement aux états financiers

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1985

Conseil d'administration

Les états financiers consolidés ci-inclus ont été approuvés par le Conseil d'administration qui assume la responsabilité de leur contenu.

Comité de vérification

Le Conseil d'administration est aidé dans sa tâche en ce qui concerne les états financiers consolidés par le Comité de vérification. Ce comité se compose d'administrateurs qui ne sont pas chargés de l'administration quotidienne de la Compagnie. Ses fonctions sont les suivantes :

- Revoir et faire un rapport au Conseil d'administration sur tous les états financiers consolidés.
- Revoir les systèmes de vérification interne et de contrôle financier de la Compagnie.
- Recommander la nomination des vérificateurs externes et l'attribution de leurs honoraires au Conseil d'administration.
- Revoir les autres questions touchant la comptabilité et les finances, au besoin.

Pour mener à bonne fin les responsabilités susmentionnées, ce comité se réunit avec la direction et les vérificateurs externes et internes de la Compagnie pour approuver l'étendue et la synchronisation de leurs vérifications respectives. Il examine également les résultats et s'assure que ses engagements ont été respectés.

Direction

Les états financiers consolidés ci-inclus ont été établis par la direction qui doit veiller à respecter leur intégrité, objectivité et fiabilité. Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux méthodes comptables prescrites ou permises par le Département des assurances du Canada, à l'exception de la méthode de comptabilité relative aux biens immobiliers qui est modifiée pour tenir compte des recommandations proposées dans le Rapport du groupe de travail mixte de l'Institut Canadien des Comptables Agréés et de l'Institut canadien des actuaires sur les principes comptables généralement reconnus pour les compagnies d'assurance vie. La direction estime que les méthodes comptables appliquées sont appropriées aux circonstances et reflètent fidèlement la situation financière, les résultats des opérations et l'évolution de la situation financière de la Compagnie selon le principe de l'importance relative.

Le système de la comptabilité et des contrôles internes connexes de la Compagnie sont établis et des méthodes de soutien sont maintenues afin d'assurer que les dossiers financiers sont complets et précis et que les biens sont protégés contre les pertes résultant d'un abus ou d'une cession. Ces méthodes de soutien comprennent la bonne sélection et la formation d'un personnel qualifié, l'établissement de structures offrant une répartition bien définie des tâches et précisant la responsabilité quant au rendement, la communication de règles et de procédés écrits et l'exigence d'une preuve écrite de l'adhésion au code d'éthique de la Compagnie.

Évaluation actuarielle

L'actuaire qui fait l'évaluation est nommé par le Conseil d'administration conformément à l'Article 71.1 de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et

britanniques. Ses fonctions consistent à préparer une évaluation annuelle des provisions mathématiques en vertu des polices de la Compagnie selon les recommandations de l'Institut canadien des actuaires relatives à la communication de l'information financière des compagnies d'assurance vie aux fins d'émettre des rapports aux titulaires de polices, aux actionnaires et au Surintendant des assurances. Ces rapports expriment son opinion fondée sur la connaissance des faits suivants :

- Une couverture suffisante a été prévue pour tous les engagements garantis en vertu des termes des polices en vigueur.
- Les hypothèses avancées concernant l'intérêt, la mortalité, la morbidité et autres éventualités sont appropriées aux circonstances de la Compagnie et des polices en vigueur.
- La méthode utilisée pour calculer les provisions mathématiques en vertu des polices donne une évaluation à l'égard de chaque police d'assurance vie qui n'est pas inférieure à celle obtenue en utilisant les méthodes prescrites par la loi.

Vérificateurs externes

Coopers & Lybrand ont été nommés vérificateurs externes conformément à l'Article 78.1 de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques. Leur rôle est de faire un rapport aux titulaires de polices, aux actionnaires et au Surintendant des assurances sur la présentation fidèle de la situation financière consolidée de la Compagnie et les résultats des opérations tels qu'ils sont indiqués dans les états financiers annuels.

Les vérificateurs externes doivent comprendre les systèmes de comptabilité, les méthodes et les contrôles internes de la Compagnie pour pouvoir se former une opinion. D'après leur évaluation de ces systèmes, les vérificateurs externes entreprennent les vérifications voulues des livres comptables de la Compagnie et obtiennent suffisamment d'informations probantes et d'explications pour affirmer que les états financiers sont présentés fidèlement et d'une manière appropriée.

Organismes de régulation

Le Surintendant des assurances du Canada fait faire au moins une fois tous les trois ans un examen de vérification de la situation de la Compagnie. Des rapports statutaires périodiques sont déposés auprès des organismes de régulation de l'assurance dans plusieurs juridictions et permettent au personnel de vérification d'examiner à nouveau les résultats d'exploitation et de demander d'autres renseignements.



C. Bruneau
Président du Conseil d'administration,
président et chef de la direction



G. H. Johnson
Vice-président – Finances

Sommaire des principales conventions comptables

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1985

Les conventions comptables que suit la Compagnie diffèrent des principes comptables généralement reconnus surtout en ce qui concerne l'évaluation des placements, la conversion des devises étrangères, l'actualisation et la réduction des impôts sur le revenu reportés et l'imputation de l'amortissement. Ces conventions sont telles que prescrites ou permises par le Département des assurances du Canada pour la présentation des rapports aux titulaires de polices et aux actionnaires. Elles ont été modifiées dans le but de présenter la base de la comptabilisation des gains et des pertes sur les biens immobiliers. Le traitement des gains réalisés et non réalisés sur les biens immobiliers a été modifié suivant une base plus appropriée qui a été proposée dans le Rapport du groupe de travail mixte de l'Institut Canadien des Comptables Agréés et de l'Institut canadien des actuaires sur les principes comptables généralement reconnus pour les compagnies d'assurance vie déposé auprès des deux instituts le 1^{er} décembre 1982.

Principes de la consolidation

Les états financiers consolidés comprennent toutes les filiales et cumulent les comptes vie et maladie et les fonds distincts de la Compagnie. L'excédent du coût des actions de Loyal American Life Insurance Company (Loyal American), de Castlemere Properties Limited et de Trident Life Assurance Company Limited sur la valeur attribuée aux éléments identifiables de l'actif net à la date d'acquisition, décrit dans le bilan comme étant la survalueur, est amorti sur une durée de 20 ans, 10 ans et 40 ans respectivement, selon la méthode de l'amortissement linéaire.

Conversion des devises étrangères

Tous les éléments en devises étrangères pour chaque exercice sont convertis en dollars canadiens selon les taux déterminés au début de cet exercice et qui, de l'avis de la Compagnie, devraient correspondre approximativement au cours moyen du change pour cet exercice. S'il y a lieu, ces taux sont redressés au début de l'exercice suivant, et les gains et les pertes qui en découlent figurent aux résultats selon une moyenne mobile de cinq ans. Les gains et les pertes de conversion des devises étrangères qui découlent des opérations de caisse et des réévaluations gouvernementales officielles figurent immédiatement aux résultats.

Évaluation des éléments d'actif

Les obligations et débentures sont inscrites au coût amorti. La différence entre le produit de la vente d'une obligation ou d'une débenture et le coût amorti est considérée être un rajustement du rendement futur du portefeuille qui est reporté dans le bilan à titre de

"facteur de redressement" et amorti sur la plus courte des deux périodes suivantes : soit la période jusqu'à l'échéance ou la période de vingt ans.

Les actions sont inscrites au coût, sauf celles de Loyal American, Imperial Life (U.K.) Limited et des compagnies de Trident Life qui sont inscrites selon le cours du marché. Le "facteur de redressement" sur les actions représente le solde des gains ou pertes nets réalisés reportés sur les actions après déduction des montants imputés aux résultats. Les gains ou pertes nets réalisés ainsi que les gains ou pertes nets non réalisés sont amortis à raison de 15 % par année selon la méthode d'amortissement décroissant pour être inclus dans l'état des résultats.

Les prêts hypothécaires sont inscrits à la valeur du solde principal à percevoir. La différence entre le produit sur une vente et son solde principal à percevoir est reportée au bilan sous forme d'un "facteur de redressement" et est amortie sur la plus courte des périodes suivantes : la période d'amortissement ou vingt ans.

Les biens immobiliers sont inscrits au coût moins l'amortissement cumulé au 31 décembre 1981. Le 1^{er} janvier 1982, la Compagnie a adopté un "facteur de redressement" sur les biens immobiliers représentant le solde des gains ou pertes nets réalisés reportés sur les biens immobiliers après déduction des montants imputés aux résultats. Les gains ou pertes nets réalisés après le 1^{er} janvier 1982 ainsi que les gains ou pertes nets non réalisés sont amortis à raison de 7 % par année selon la méthode d'amortissement décroissant pour être inclus dans l'état des résultats. Le cours du marché est établi d'après un programme d'évaluation du marché effectuée tous les cinq ans par des spécialistes indépendants en ce qui a trait à tous les biens-fonds et un programme d'évaluations effectuées par des experts de la Compagnie pour chacune des années intermédiaires. Ainsi, le portefeuille complet est évalué tous les cinq ans par des spécialistes indépendants. La valeur marchande établie constitue une estimation de la valeur de réalisation des biens immobiliers et reconnaît ainsi dans cette détermination tout facteur d'amortissement. En conséquence, aucune provision relative à l'amortissement des placements immobiliers n'est requise.

Les propriétés pétrolifères et gazéifères détenues directement sont inscrites au coût pour la Compagnie.

Les avances sur police sont inscrites à leur solde à recouvrer et sont entièrement garanties par les valeurs de rachat des polices sur lesquelles elles ont été respectivement consenties.

Les prêts garantis accordés à certains rentiers sont inscrits à leur solde à recouvrer et sont entièrement garantis par la cession des rentes prévues dans les contrats. Le montant des rentes couvre intégralement les prêts et les intérêts à courir sur la durée des contrats.

Les placements détenus pour les fonds indexés et les fonds distincts sont comptabilisés au cours du marché. Les engagements envers les titulaires de polices correspondent à l'actif net de chaque fonds.

Le mobilier, le matériel et les améliorations locatives sont comptabilisés au coût moins l'amortissement accumulé

Entreprises en participation

a) Immobilier

Par l'entremise de ses filiales canadiennes de placements immobiliers, la Compagnie détient des participations d'au moins 50 % dans différentes entreprises immobilières en participation. Toutes ces entreprises en participation sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

b) Propriétés pétrolières et gazéifères

La Compagnie participe désormais à des entreprises en participation d'exploration et d'exploitation de propriétés pétrolières et gazéifères. Ces entreprises en participation sont comptabilisées à la valeur de consolidation.

Amortissement

Les biens immobiliers ne sont pas amortis. Le mobilier, le matériel et les améliorations locatives sont amortis selon la méthode linéaire à des taux annuels variant de 10 % à 50 %.

Valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance et de rentes

Selon l'évaluation actuarielle, la valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance vie et de rentes, sauf dans le cas de Loyal American, Imperial Life (U.K.) et des compagnies de Trident Life, est une somme qui, ajoutée aux primes et intérêts futurs, suffit à pourvoir à toutes les prestations et rentes futures. La méthode utilisée permet de reporter les frais d'acquisition, jusqu'à concurrence d'un plafond fixé par la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, sur la période de paiement des primes de la police. Elle accorde, en outre, une marge suffisante pour permettre à la Compagnie de faire face aux versements de participations à venir. La Compagnie utilise les taux d'intérêt, de mortalité, de morbidité, de maintien en vigueur et autres taux qu'elle considère convenables et appropriés aux polices en vigueur.

Les actuaires-conseils déterminent la méthode d'établissement des réserves de la Loyal American conformément aux principes comptables généralement admis aux États-Unis. Cette méthode est comparable à la méthode susdite, sauf que le total des frais d'acquisition est reporté et amorti sur la période de règlement des primes de la police dans la mesure où ils peuvent être recouverts.

Les actuaires déterminent la méthode d'établissement des réserves des compagnies de la Trident Life et Imperial Life (U.K.) conformément aux normes actuarielles admises en Grande-Bretagne. Cette méthode est comparable à la méthode canadienne.

La Compagnie inscrit au passif des provisions techniques pour les fluctuations du taux de mortalité en vue de compenser les déviations des limites de la normale dans le taux de mortalité. En cas de déviation anormale, les provisions sont redressées à l'aide du facteur de redressement, de façon à annuler l'incidence sur le bénéfice net. La Loyal American ne garde aucune provision de cette nature.

Les engagements au titre des contrats d'assurance maladie individuelle sont déterminés comme s'il s'agissait d'une assurance temporaire préliminaire de deux ans. Dans le cas des contrats collectifs d'assurance maladie, les engagements sont déterminés d'après les primes non acquises, auxquelles s'ajoute une provision supplémentaire.

Les engagements en vertu des fonds indexés et des fonds distincts sont égaux à l'actif net des fonds.

Impôts sur le revenu

La Compagnie et ses filiales établissent une provision pour les impôts sur le revenu reportés. L'Impériale utilise la méthode d'actualisation pour les impôts sur le revenu reportés. La provision pour impôts sur le revenu reportés provient surtout des écarts temporaires entre le bénéfice comptable et le revenu imposable principalement dans le cas des réserves des titulaires de polices, de l'amortissement et de la comptabilisation des placements.

Bilan consolidé

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

au 31 décembre 1985

Notes

1985

1984

(en milliers de dollars)

Actif		\$	\$
Obligations et débentures	3	562 747	547 569
Actions	4	260 922	230 930
Prêts hypothécaires	5	548 777	502 967
Biens immobiliers	6	324 461	299 997
Propriétés pétrolifères et gazéifères	7	2 084	2 274
Avances sur police		89 340	87 362
Prêts garantis		31 835	31 740
Encaisse et dépôts à terme		99 975	67 510
Actif des fonds indexés	12	494 399	12 687
Actif des fonds distincts de placements	13	805 818	686 789
Achalandage	8	77 918	16 701
Primes arriérées		15 799	14 790
Revenu de placements couru		32 636	29 501
Mobilier, matériel et améliorations locatives	9	15 563	14 304
Facteur de redressement sur les prêts hypothécaires	5	130	389
Facteur de redressement sur les biens immobiliers	6	14 294	3 049
Autres éléments d'actif		66 942	44 854

Au nom du Conseil d'administration,

3 443 640

2 593 413

C. Bruneau
Président du Conseil



H. A. Renouf
Administrateur



Rapport des vérificateurs

Aux titulaires de polices et aux actionnaires
de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

Nous avons vérifié le bilan consolidé de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie au 31 décembre 1985 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis, du bénéfice par action ordinaire et de l'évolution de la situation financière de l'exercice clos à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues et a comporté, par conséquent, les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1985 ainsi que les résultats de son exploitation, le bénéfice par action ordinaire et l'évolution de sa situation financière de l'exercice clos à cette date selon les principes comptables expliqués dans le Sommaire des principales conventions comptables, et appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Coopers + Lybrand

Toronto, Canada
Le 4 février 1986

Coopers & Lybrand
Comptables agréés

	Notes	1985	1984
		(en milliers de dollars)	
Passif		\$	\$
Valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance et de rentes	10	1 329 022	1 234 883
Sommes dues, participations et autres sommes en dépôt		48 267	49 452
Valeur actualisée des engagements en vertu des caisses de retraite de la Compagnie	11	20 691	18 829
Engagements envers les titulaires de polices en vertu des fonds indexés	12	494 389	12 687
Engagements envers les titulaires de polices en vertu des fonds distincts de placements	13	805 818	686 789
Provisions pour participations à verser aux titulaires de polices		27 592	27 327
Sinistres en voie de règlement et provisions pour sinistres subis mais non déclarés		70 553	61 387
Facteur de redressement sur les actions	4	46 110	43 270
Facteur de redressement sur les obligations et débetures	3	1 993	(687)
Emprunts bancaires		177 252	82 792
Hypothèques sur placements immobiliers		65 943	59 281
Impôts sur le revenu et sur les primes à payer		3 495	1 213
Impôts sur le revenu reportés	14	16 889	12 908
Gains (pertes) de la conversion des devises étrangères reportés	2	6 644	(1 354)
Autres éléments du passif et provisions		85 849	94 294
		3 200 517	2 383 071
Avoir des titulaires de polices et des actionnaires			
Capital-actions	15		
Actions privilégiées		73 935	48 935
Actions ordinaires		1 000	1 000
Surplus d'apport	16	59	59
Bénéfices non répartis			
Bénéfices non répartis des actionnaires	17	-	-
Bénéfices non répartis affectés principalement aux exigences de solvabilité	18	34 860	44 128
Bénéfices non répartis non affectés principalement pour la protection des titulaires de polices		133 269	116 220
		243 123	210 342
		3 443 640	2 593 413

Rapport d'évaluation actuarielle

Aux titulaires de polices et aux actionnaires de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

J'ai effectué une évaluation des engagements actuariels de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie pour son bilan consolidé au 31 décembre 1985 ainsi que pour les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice clos à cette date, conformément aux recommandations de l'Institut canadien des actuaires. Je m'en suis remis aux évaluations effectuées par les actuaires des filiales d'assurance vie, non canadiennes.

Toronto, Canada
Le 4 février 1986

J'estime que

1. les engagements actuariels constituent une couverture suffisante pour respecter les paiements futurs aux termes des polices des diverses sociétés;
2. les résultats ont été établis en conséquence dans l'état consolidé des résultats;
3. le montant des bénéfices non répartis affectés à la réserve pour rachats de polices est approprié.

M. A. Hale

M. A. Hale, F.I.C.A.
Vice-président
Planification générale et actuaire

État consolidé des bénéfices non répartis

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

de l'exercice clos le 31 décembre 1985	Actionnaires	Affectés		(en milliers de dollars)
		Avec participation	Sans participation	Total
	\$	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	-	28 011	16 117	44 128
Bénéfice net de l'exercice	9 054	-	-	-
Augmentation (annulation) des affectations pour l'exercice	-	(5 292)	(3 976)	(9 268)
Dividendes aux actionnaires				
- actions privilégiées	(6 104)	-	-	-
- actions ordinaires	(2 950)	-	-	-
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	-	22 719	12 141	34 860
	(note 17)			(note 18)

	Non affectés		(en milliers de dollars)
	Avec participation	Sans participation	Total
	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	84 932	31 288	116 220
Bénéfice net de l'exercice	1 166	6 615	7 781
Augmentation (annulation) des affectations pour l'exercice	5 292	3 976	9 268
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	91 390	41 879	133 269

Bénéfice consolidé par action ordinaire

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

de l'exercice clos le 31 décembre 1985	1985	1984
	(en milliers de dollars)	
	\$	\$
Bénéfice net de l'exercice du compte sans participation	6 615	4 909
Bénéfice net de l'exercice du compte des actionnaires	9 054	6 312
	15 669	11 221
Moins les dividendes distribués aux détenteurs d'actions privilégiées	6 104	4 112
Bénéfice attribuable aux actions ordinaires	9 565	7 109
Bénéfice par action ordinaire en circulation	9,57 \$	7,11 \$

État consolidé des résultats

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

de l'exercice clos le 31 décembre 1985	Notes	1985	1984
(en milliers de dollars)			
Revenus		\$	\$
Primes	19	508 497	394 927
Revenu de placements	20	216 317	184 699
Revenu de placements provenant de fonds distincts et indexés		187 305	72 613
Gain sur la vente d'affaires d'assurance collective aux États-Unis	21	2 443	-
		<u>914 562</u>	<u>652 239</u>
Charges d'exploitation			
Sinistres décès		67 624	43 954
Sinistres invalidité et maladie		59 526	51 966
Mixtes échues		11 952	8 142
Rentes		56 114	51 275
Rachat de polices		198 976	98 772
Augmentation des fonds détenus pour paiements futurs aux titulaires de polices		77 485	128 896
Augmentation des fonds distincts et indexés		202 479	88 690
Intérêts crédités aux fonds en dépôt et aux caisses de retraite de la Compagnie		8 820	8 457
Perte de conversion des devises		221	241
Commissions, frais de commercialisation et d'exploitation		<u>179 090</u>	<u>130 168</u>
		862 287	610 561
Bénéfice d'exploitation avant participations et impôts		<u>52 275</u>	<u>41 678</u>
Impôts sur le revenu et sur les primes exigibles		5 481	2 123
Impôts sur le revenu reportés		<u>2 550</u>	<u>(5 665)</u>
		8 031	(3 542)
Bénéfice net d'exploitation avant participations		<u>44 244</u>	<u>45 220</u>
Participations versées aux titulaires de polices		27 409	28 453
Bénéfice net		<u>16 835</u>	<u>16 767</u>
		\$	\$
Compte sans participation		6 615	4 909
Compte des actionnaires		9 054	6 312
Compte sans participation et des actionnaires		15 669	11 221
Compte d'assurance vie avec participation		<u>1 166</u>	<u>5 546</u>
		<u>16 835</u>	<u>16 767</u>

Notes afférentes aux états financiers consolidés

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1985

1 Conventions comptables

Les principales conventions comptables que suit la Compagnie sont expliquées au Sommaire des principales conventions comptables.

2 Conversion des devises

À partir du 1^{er} janvier 1986, les taux utilisés pour la conversion de certaines devises seront modifiés de sorte que des taux plus appropriés soient utilisés. Il en résultera un gain de change de 9 795 000 \$ (7 770 000 \$ en 1985). Par conséquent, l'actif et le passif au 31 décembre 1985 seront augmentés respectivement de 212 607 000 \$ et 202 812 000 \$ au 1^{er} janvier 1986.

Les taux de change des principales devises utilisés en 1984, 1985 et 1986 sont les suivants :

	1986	1985	1984
	\$	\$	\$
Livre sterling	1,90	1,60	1,85
Dollar américain	1,30	1,30	1,20
Dollar des Bahamas	1,30	1,30	1,20

À compter du 1^{er} janvier 1983, les gains (pertes) qui découlent de la conversion des devises figurent dans le bénéfice selon une moyenne mobile de cinq ans plutôt que dans le bénéfice de l'exercice courant. Les gains de conversion de devises étrangères reportés sur les exercices postérieurs s'élèvent à 6 644 000 \$.

3 Obligations et débetures

	1985	1984
	\$	\$
Coût	562 747 000	547 569 000
Cours du marché	606 626 000	546 578 000

Le facteur de redressement sur les obligations et les débetures est de 1 993 000 \$ ((687 000) \$ en 1984) et sera imputé au bénéfice des exercices à venir.

Le montant du facteur de redressement imputé au bénéfice de l'exercice était de 876 000 \$ ((151 000) \$ en 1984).

4 Actions

	1985	1984
	\$	\$
Coût*	260 922 000	230 930 000
Cours du marché	359 815 000	300 516 000

*Les actions de Loyal American, Imperial Life (U.K.) et des compagnies de Trident Life sont inscrites au cours du marché.

Le facteur de redressement sur les actions est de 46 110 000 \$ (43 270 000 \$ en 1984) et sera porté au crédit du bénéfice des exercices postérieurs.

Le montant du facteur de redressement imputé au bénéfice de l'exercice à raison de 15 % par année est de 22 691 000 \$ (19 823 000 \$ en 1984).

5 Hypothèques

	1985	1984
	\$	\$
Coût	548 777 000	502 967 000
Cours du marché	576 481 000	504 544 000

Le facteur de redressement sur les hypothèques est de 130 000 \$ (389 000 \$ en 1984) et sera imputé au bénéfice des exercices postérieurs.

Le montant du facteur de redressement imputé au bénéfice de l'exercice est de 303 000 \$ (266 000 \$ en 1984).

6 Biens immobiliers

	1985	1984
	\$	\$
a) Biens immobiliers au coût		
Biens-fonds en chantier	78 889 000	53 867 000
Immeubles aux fins de placement	227 516 000	232 340 000
Édifice du siège social et locaux des succursales	29 209 000	25 573 000
	335 614 000	311 780 000
Moins l'amortissement cumulé au 31 décembre 1981	11 153 000	11 783 000
	324 461 000	299 997 000
Valeur marchande	401 306 000	390 130 000

Le facteur de redressement sur les biens immobiliers est de 14 294 000 \$ (3 049 000 \$ en 1984) et sera imputé au bénéfice des exercices postérieurs.

Le montant du facteur de redressement imputé au bénéfice de l'exercice est de 4 951 000 \$ (7 409 000 \$ en 1984).

Aucun amortissement n'a été imputé à l'exercice.

b) Entreprises immobilières en participation
La part proportionnelle que détient la Compagnie, par l'entremise de ses filiales en gestion immobilière canadiennes, dans l'actif et le passif de toutes ses entreprises immobilières en participation est résumée ci-après :

	1985	1984
	\$	\$
Actif	127 111 000	107 436 000
Passif	52 072 000	41 213 000

7 Propriétés pétrolières et gazéifères

La Compagnie a investi dans l'exploration et la production du pétrole et du gaz par l'entremise de sociétés en commandite et d'entreprises en participation comme suit :

	1985	1984
	\$	\$
Sociétés en commandite	96 000	203 000
Entreprises en participation	1 988 000	2 071 000
	2 084 000	2 274 000

Ces sociétés et entreprises en participation comptabilisent les opérations relatives au pétrole et au gaz selon la méthode de capitalisation du coût entier.

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1985

8 Achalandage

Le total de l'achalandage amorti durant l'exercice s'établit à 2 307 000 \$ (1 165 000 \$ en 1984).

9 Mobilier, matériel et améliorations locatives

	1985	1984
	\$	\$
Coût	30 851 000	25 928 000
Moins l'amortissement cumulé	15 288 000	11 624 000
	15 563 000	14 304 000

Ces montants comprennent 3 948 000 \$ attribuables au coût de l'ordinateur de la Compagnie, moins l'amortissement cumulé de 2 345 000 \$. L'amortissement pour l'exercice s'établit à 4 643 000 \$ (3 220 000 \$ en 1984).

10 Valeur actualisée des engagements au titre des contrats d'assurance et de rentes

	1985	1984
	\$	\$
Vie:		
avec participation	530 882 000	510 566 000
avec participation, provision pour fluctuations du taux de mortalité	3 337 000	3 042 000
sans participation	773 239 000	704 988 000
sans participation, provision pour fluctuations du taux de mortalité	2 035 000	2 824 000
Maladie:		
Individuelle	18 139 000	13 263 000
Collective	1 390 000	200 000
	1 329 022 000	1 234 883 000

11 Régimes de retraite de la Compagnie

La Compagnie a établi des régimes de retraite contributifs qui couvrent la majorité de ses salariés et de ses directeurs de succursale, et elle a conclu des accords relativement aux prestations de retraite à l'intention de ses agents à temps plein. Le passif total de tous les fonds se décompose comme suit :

	1985	1984
	\$	\$
Fonds généraux :		
salariés	16 404 000	14 670 000
retraités	4 287 000	4 159 000
	20 691 000	18 829 000
Fonds distincts :		
salariés	59 459 000	48 646 000
retraités	33 802 000	33 197 000
	93 261 000	81 843 000
	113 952 000	100 672 000

La cotisation de la Compagnie s'élève à 1 213 000 \$ (2 145 000 \$ en 1984).

12 Fonds indexés

En Grande-Bretagne, les filiales s'occupent d'un important volume d'affaires d'assurance indexée.

L'actif net des fonds indexés s'élève à :

	1985	1984
	\$	\$
Imperial Life (U.K.) Limited	42 157 000	12 687 000
Trident Investors Life Assurance Company Limited	3 899 000	-
Trident Life Assurance Company Limited	448 343 000	-
Fonds des filiales au cours du marché	494 399 000	12 687 000

13 Fonds distincts de placements

L'actif net de chaque fonds se ventile comme suit :

	1985	1984
	\$	\$
Fonds de contrats collectifs :		
Obligations	29 930 000	39 678 000
Actions	49 744 000	51 214 000
Hypothèques	52 191 000	56 190 000
Diversifié	109 201 000	77 914 000
Capitaux à court terme	14 288 000	14 146 000
Fonds distincts des employeurs	335 046 000	237 793 000
Caisse de retraite et d'assurance décès (G.-B.)	32 930 000	33 595 000
Fonds de contrats individuels		
Great Britain property	5 174 000	5 295 000
Great Britain secure capital	182 000	224 000
Great Britain fixed interest	953 000	1 164 000
Great Britain equity	5 026 000	3 747 000
Great Britain managed	34 322 000	33 070 000
Great Britain growth	37 444 000	41 088 000
Great Britain pension managed	90 541 000	85 734 000
Great Britain pension property	483 000	-
Great Britain pension gilt-edged	199 000	-
Great Britain pension index-linked	170 000	-
Great Britain pension money market	94 000	-
Great Britain pension U.K. equity	605 000	-
Great Britain pension international	671 000	-
Imperial Life (U.K.) North American	-	462 000
Accroissement Impco	2 188 000	1 750 000
Accroissement Impco aux fins de retraite	4 456 000	3 725 000
Fonds de L'Impériale au cours du marché	805 818 000	686 789 000

Le 31 décembre 1985

14 Impôts sur le revenu reportés

	1985	1984
	\$	\$
L'Impériale	—	365 000
Loyal American	13 963 000	9 329 000
Filiales diverses	2 926 000	3 214 000
	<u>16 889 000</u>	<u>12 908 000</u>

15 Capital-actions

- a) Actions privilégiées de premier rang, à dividende cumulatif, série A, rachetables

Autorisé :

1 157 400 actions privilégiées de premier rang, d'une valeur nominale de 25 \$.

Émis et en circulation :

Actions privilégiées, à dividende cumulatif de 3,0625 \$ (12,25 % par année), série A, rachetables.

	1985	1984
	\$	\$
957 400 actions	<u>23 935 000</u>	<u>23 935 000</u>

La Compagnie doit s'efforcer d'acheter pour annulation sur le marché libre durant chaque trimestre civil 10 000 actions (4 % par année du nombre d'actions émises) à un prix qui ne dépasse pas 25 \$ par action plus les frais d'achat. Si la Compagnie ne peut s'acquitter de cette obligation dans un trimestre civil quelconque, cette obligation sera reportée seulement aux trimestres civils suivants de la même année civile. Les actions sont encaissables par anticipation au choix du détenteur, sous réserve d'une approbation légale nécessaire, si elles sont déposées le ou avant le 8 juin 1986 pour être rachetées le 8 juillet 1986 à raison de 25 \$ par action plus les dividendes privilégiés courus et non versés. Les actions sont rachetables par la Compagnie le ou après le 8 juillet 1986, sous réserve d'une approbation légale nécessaire, au prix de 26,25 \$, ce prix diminuant de 0,25 \$ tous les 12 mois jusqu'à 25 \$ le 8 juillet 1991 et après, plus les dividendes privilégiés courus et non versés.

- b) Actions privilégiées de deuxième rang, à dividende cumulatif, rachetables

Autorisé :

6 000 000 d'actions privilégiées de deuxième rang, d'une valeur nominale de 25 \$.

(i) Série I

Émis et en circulation :

Actions privilégiées de deuxième rang, à dividende cumulatif (taux flottant), série I, rachetables.

	1985	1984
	\$	\$
1 000 000 d'actions	<u>25 000 000</u>	<u>25 000 000</u>

La Compagnie n'est pas obligée de racheter ces actions avant le 31 juillet 1991. À compter de cette date, selon l'option de la Compagnie, elles pourront être rachetées, sous réserve d'une approbation légale nécessaire, au prix de 25 \$ par action, plus tous les dividendes courus et non versés jusqu'à la date de rachat.

(ii) Série II

Émis et en circulation :

Actions privilégiées de deuxième rang, à dividende cumulatif de 2,25 \$ (9 % par année), série II, rachetables.

	1985	1984
	\$	\$
1 000 000 d'actions	<u>25 000 000</u>	<u>—</u>

Ces actions sont encaissables par anticipation, sous réserve de l'approbation légale nécessaire, au choix du détenteur le 1^{er} juin 1990 à raison de 25 \$ par action, plus tous les dividendes courus et non versés; à cette date et après, elles sont rachetables par la Compagnie sur la même base.

- c) Actions ordinaires

Autorisé :

15 000 000 d'actions d'une valeur nominale de 1 \$

Émis et en circulation :

	1985	1984
	\$	\$
1 000 000 d'actions	<u>1 000 000</u>	<u>1 000 000</u>

16 Surplus d'apport

Le surplus d'apport représente la différence entre le coût et la valeur nominale des actions privilégiées rachetées aux fins d'annulation.

17 Bénéfices non répartis des actionnaires

La Compagnie comptabilise dans ce compte le bénéfice servant à payer les dividendes distribués aux détenteurs d'actions ordinaires et privilégiées. Le compte est pourvu chaque trimestre de manière à couvrir tous les dividendes à payer. Les administrateurs sont autorisés à virer des bénéfices non répartis non affectés du compte sans participation au compte non réparti des actionnaires.

18 Bénéfices non répartis affectés

Le Département des assurances du Canada exige que la Compagnie affecte une partie de ses bénéfices non répartis dans le but de constituer une réserve a) pour les fluctuations de la valeur marchande et du cours des devises de son actif placé, b) pour la valeur non amortie de son mobilier, de son matériel et de ses améliorations locatives à l'exception des ordinateurs et c) pour l'excédent de la valeur de rachat des polices sur la valeur courante des engagements au regard des contrats d'assurance.

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1985

18 Bénéfices non répartis affectés (suite)

Les sommes affectées au 31 décembre conformément à cette exigence se lisent comme suit :

	Réserve pour l'évaluation des placements	Réserve pour l'évaluation des autres éléments d'actif	Réserve pour valeurs de rachat	Total
	\$	\$	\$	\$
1985				
avec participation	1 000 000	7 767 000	13 952 000	22 719 000
sans participation	1 015 000	3 030 000	8 096 000	12 141 000
	2 015 000	10 797 000	22 048 000	34 860 000
1984				
avec participation	6 725 000	6 750 000	14 536 000	28 011 000
sans participation	1 885 000	2 414 000	11 818 000	16 117 000
	8 610 000	9 164 000	26 354 000	44 128 000

19 Revenu de primes

Les primes proviennent des secteurs suivants :

	1985	1984
	\$	\$
Vie avec participation, Individuelle	84 536 000	100 376 000
Rentes avec participation, Individuelle	27 694 000	24 108 000
Vie sans participation, Individuelle	36 490 000	49 490 000
Rentes sans participation, Individuelle	38 731 000	34 642 000
Vie, Collective	33 652 000	34 761 000
Rentes, Collective	21 636 000	17 843 000
Maladie, Individuelle	22 877 000	20 480 000
Maladie, Collective	50 387 000	47 538 000
Fonds indexés	123 929 000	10 979 000
Fonds distincts	68 565 000	54 710 000
	508 497 000	394 927 000

20 Revenu de placements

Le revenu de placements provient des sources suivantes :

	1985	1984
	\$	\$
Obligations et débetures	67 051 000	53 475 000
Actions	34 869 000	30 732 000
Hypothèques	60 513 000	56 087 000
Biens immobiliers	35 984 000	33 285 000
Avances sur police	6 539 000	6 115 000
Prêts garantis	4 228 000	4 251 000
Dépôts à terme	11 552 000	7 939 000
Autres	10 172 000	4 704 000
	230 908 000	196 588 000
Frais	14 591 000	11 889 000
	216 317 000	184 699 000

21 Gain sur la vente d'affaires d'assurance collective aux États-Unis

Le 1^{er} janvier 1985, la Compagnie a vendu une part importante de ses affaires d'assurance collective aux États-Unis à la Pacific Standard Insurance Company, Californie. Les gains de la vente des affaires d'assurance et les gains de la vente de placements représentent des gains totaux de 2 443 000 \$.

22 Engagements

Les engagements de la Compagnie au regard de contrats de location de locaux et de matériel nécessitent les paiements suivants :

	\$
1986	4 863 000
1987	3 346 000
1988	2 463 000
1989	1 353 000
1990	1 040 000
Années restantes	8 001 000
	21 066 000

23 Opérations entre apparentés

Dans le cours normal des affaires, la Compagnie reçoit des services de gestion d'une société affiliée, La Corporation du Groupe La Laurentienne. Les frais pour ces services se montaient à 1 187 000 \$ (987 000 \$ en 1984).

24 Filiales

Les résultats financiers des filiales sont consolidés dans les présents états :

Dénomination sociale, Nature de l'entreprise	% des actions avec droit de vote
Services Santé IMPCO Ltée, Canada	100 %
Examens médicaux et séances de culture physique	
Ses filiales :	
Alberta Medicorp Ltd., Canada	100 %
Examens médicaux et diagnostics	
Sontex, Services de Santé et de Sécurité au Travail Limitée, Canada	100 %
Examens médicaux et services mobiles	
Impco Properties Limited, Canada	100 %
Placements immobiliers	
Impco, Compagnie de Conseils en Placements, Limitée, Canada	100 %
Gestion de placements	
Les Immeubles Imbrook Limitée, Canada	56,41 %
Placements immobiliers	

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

Le 31 décembre 1985

Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited, Canada	91 %
Services de gestion	
Sa filiale :	
La Compagnie d'Assurance-vie Laurier, Canada	98 %
Assurance vie	
Sa société affiliée :	
A & C Insurance Agencies Limited, Canada	49 %
Courtiers en assurance	
Loyal American Life Insurance Company, États-Unis	100 %
Assurances vie et maladie	
Sa filiale :	
Long Beach Development Corporation, États-Unis	100 %
Placements immobiliers	
Impeco Properties G.B. Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Ses filiales :	
The Invicta Investment Company Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Imperial Life Property Management Company (G.B.) Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Property Investment and Finance Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Ses filiales :	
Castlemere Properties Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Grandchester Properties Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Property Investment and Finance (Developments) Limited, Grande-Bretagne	100 %
Placements immobiliers	
Imperial Life (U.K.) Limited, Grande-Bretagne	100 %
Assurance vie	
Laurentian Holding Company Limited, Grande-Bretagne	90 %
Holding	
Ses filiales :	
Trident Life Assurance Company Limited, Grande-Bretagne	100 %
Assurance vie	

Sa filiale :	
Trident Investors Life Assurance Company Limited, Grande-Bretagne	100 %
Assurance vie	
Trident Insurance Group Management Services Limited, Grande-Bretagne	100 %
Services de gestion	
Laurentian Investment Management Limited, Grande-Bretagne	80 %
Gestionnaire de placements et négociateur de valeurs mobilières	
Laurentian Unit Trust Management Limited, Grande-Bretagne	100 %
Gestion de fonds mutuels	
Laurwood Limited, Grande-Bretagne	75 %
Holding	
Sa filiale :	
Laurentian Asset Management Limited, Grande-Bretagne	100 %
Gestionnaire de placements et négociateur de valeurs mobilières	
Milidon & Co. Limited, Grande-Bretagne	100 %
Agent de ventes assurance vie et rentes	
Impan Properties Limited, Jamaïque	80 %
Placements immobiliers	
Sociétés affiliées :	
Les sociétés affiliées dont les résultats sont comptabilisés à la valeur de consolidation sont :	
Yorkshire Trust Company, Canada	20,49 %
Services fiduciaires	
Laurentian Financial Services Limited, Grande-Bretagne	8 %
Services bancaires	

25 Acquisitions

Le 1^{er} mai 1985, la Compagnie a pris le contrôle de Laurentian Holding Company Limited. Au même moment, Laurentian Holding Company Limited a acquis, de General Re Corporation, Connecticut, É.-U., la totalité des intérêts de Trident Life Assurance Company Limited, Milidon & Co. Limited, Trident Insurance Group Management Services Limited et Trident Investors Life Assurance Company Limited, toutes de Gloucester, Angleterre. Les résultats d'exploitation de ces acquisitions ont été consolidés pour l'exercice qui a suivi l'acquisition.

26 Événements postérieurs à la date du bilan

Le 4 février 1986, la Compagnie a annoncé que, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, L'Impériale a convenu d'émettre 68 500 nouvelles actions ordinaires d'une valeur nominale de 1 \$ chacune à La Corporation du Groupe La Laurentienne au prix d'émission de 180 \$ par action. Le capital des actions ordinaires en circulation sera augmenté de 68 500 \$ et le surplus d'apport augmentera de 12 261 500 \$ lorsque cette transaction entrera en vigueur.

Sommaire des dix derniers exercices

L'Impériale,
Compagnie d'Assurance-Vie

	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978*	1977	1976
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenu										
Primes	508 497	394 927	354 396	354 591	368 407	289 056	212 919	163 568	135 361	132 705
Revenu de placements	403 622	257 312	267 135	230 513	158 368	147 099	102 623	79 517	70 955	55 844
Total versé ou crédité aux titulaires de polices et bénéficiaires (à l'exclusion des participations)	682 976	480 152	464 087	432 341	383 455	316 758	233 062	162 403	144 635	131 844
Participations aux titulaires de polices	27 409	28 453	26 602	20 949	18 728	16 272	13 056	12 106	9 957	10 069
Commissions, frais des succursales, de com- mercialisation et d'exploitation	179 090	130 168	115 853	110 280	103 015	88 015	61 173	53 662	45 806	44 242
Dividendes aux actionnaires										
- actions privilégiées	6 104	4 112	2 932	2 948	1 458	-	-	-	-	-
- actions ordinaires	2 950	2 200	2 200	2 200	3 000	1 800	1 600	1 060	920	720
Actif total	3 443 640	2 593 413	2 322 148	2 009 965	1 722 423	1 416 360	1 114 852	940 056	812 393	756 896
Assurances vie en vigueur	24 042 518	21 059 896	17 435 695	16 070 375	15 087 414	12 719 006	9 105 964	7 670 914	6 340 190	6 003 198
Taux net des intérêts créditeurs	12,16 %	12,15 %	12,15 %	11,83 %	11,62 %	10,59 %	9,58 %	8,70 %	7,99 %	7,57 %
Bénéfice par action	9,57 \$**	7,11 \$**	4,59 \$**	4,02 \$**	6,19 \$**	3,31 \$	4,24 \$***	3,53 \$	2,07 \$	0,93 \$
Nombre d'agents	874	864	903	805	745	775	701	735	738	745
Nombre de salariés	2 315	1 627	1 444	1 479	1 538	1 507	1 278	1 218	1 201	1 254

* Les conventions comptables prescrites ont été considérablement modifiées à compter de 1978.

** Bénéfice par action en circulation, après dividendes distribués aux détenteurs d'actions privilégiées.

*** Chiffres redressés par suite de la modification des conventions comptables.

Sommaire du capital et des bénéfices non répartis

Au 31 décembre	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978*	1977	1976
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Affectés										
Compte avec participation	22 719	28 011	29 298	26 186	22 412	24 409	18 344	23 563	10 525	10 525
Compte sans participation	12 141	16 117	19 817	19 882	19 765	17 039	14 269	15 339	3 600	3 600
Actionnaires										
Capital-actions										
- actions privilégiées	73 935**	48 935**	23 935	23 935	24 538**	-	-	-	-	-
- actions ordinaires	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Bénéfices non répartis	-	-	-	1	371	4 717	4 667	4 646	3 395	3 057
Non affectés										
Compte avec participation										
Bénéfices non répartis-Vie	91 390	84 932	78 099	75 794	64 345	50 904	42 984***	39 095	28 324	27 189
Compte sans participation										
Bénéfices non répartis-Vie	41 136	32 031	22 273	19 414	14 140	11 197	10 517***	12 096	6 546	6 202
Bénéfices non répartis- Maladie	743	(743)	(180)	226	2 607	741	2 732	2 910	2 483	2 013

* Les conventions comptables prescrites ont été considérablement modifiées à compter de 1978.

** Le capital-actions émis a été augmenté par suite de l'émission, le 9 juillet 1981, de 1 000 000 d'actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif, série A, et d'une valeur nominale de 25 \$ chacune; le 13 juillet 1984, de 1 000 000 d'actions privilégiées de deuxième rang rachetables, à dividende cumulatif, série I, et d'une valeur nominale de 25 \$ chacune et le 31 mai 1985, de 1 000 000 d'actions privilégiées de deuxième rang rachetables, à dividende cumulatif, série II, et d'une valeur nominale de 25 \$ chacune.

*** Chiffres redressés par suite de la modification des conventions comptables.

Conseils d'administration et conseil consultatif

Administrateurs de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

- *** **Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montréal, Québec
Président du conseil d'administration, président et chef de la direction L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
Vice-président exécutif Assurance vie
La Corporation du Groupe La Laurentienne
- *** **Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.**
Québec, Québec
Vice-président du conseil d'administration L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
Président et chef de la direction La Corporation du Groupe La Laurentienne
Président et chef de la direction La Laurentienne, mutuelle d'Assurance
- *** **Jean-Marie Poitras, O.C.**
Québec, Québec
Vice-président du conseil d'administration L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
Président du conseil d'administration La Corporation du Groupe La Laurentienne
Président du conseil d'administration La Laurentienne, mutuelle d'Assurance
- * **John B. W. Carmichael**
Toronto, Ontario
Vice-président L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
- * **René Amyot, C.R., M.B.A.**
Québec, Québec
Avocat
Jolin, Fournier et Associés
- * **André Bérard**
Montréal, Québec
Vice-président exécutif principal Banque Nationale du Canada
- * **Philippe de Monplanet**
Paris, France
Vice-président L'Abeille-Paix-vie
- Robert Gachet**
Paris, France
Président Compagnie financière du Groupe Victoire

* **Lawrence G. Greenwood**
Toronto, Ontario
Administrateur
Banque de Commerce Canadienne Impériale
Président
Société canadienne de réassurance
Compagnie canadienne de réassurance

* **Patricia Johnston-Lavigne**
Mont-Royal, Québec
Associée
Secor Inc.

** **J. Louis Lebel, C.R.**
Calgary, Alberta
Avocat
McLaws & Company

Michel Marchal
Paris, France
Administrateur délégué
Compagnie financière du Groupe Victoire

* **Lord Marsh of Mannington**
Londres, Angleterre
Président
Newspaper Publishers' Association

Matthew S. Metcalfe
Mobile, Alabama
Vice-président du conseil d'administration et chef de la direction Loyal American Life Insurance Company

** **William G. Munro, F.I.M.I.**
Toronto, Ontario
Administrateur

* **Anna Porter**
Toronto, Ontario
Présidente et éditrice
Key Porter Books

* **Harold A. Renouf, O.C., F.C.A.**
Halifax, Nouvelle-Écosse
Administrateur

L'honorable Brenda Robertson
Ottawa, Ontario
Sénatrice
Sénat du Canada

* **Sandra D. Sutherland, C.R.**
Vancouver
Colombie-Britannique
Associée du cabinet d'avocats
Freeman & Company

* **Roger H. A. Wain**
Guildford, Surrey
Chef de la direction pour la Grande-Bretagne L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

* **Donald J. Wilkins**
Toronto, Ontario
Président du conseil d'administration
Acklands Limitée

- * Membre du Comité de direction
- * Membre du Comité des ressources humaines
- * Membre du Comité de vérification
- * Membre du Comité de la Grande-Bretagne

Administrateurs de Imperial Life (U.K.) Limited

- 40 **Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montréal, Québec
Président du conseil d'administration
- 07 **Lady Baden-Powell**
Ripley, Angleterre
- 40 **Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.**
Québec, Québec
Président et chef de la direction La Corporation du Groupe La Laurentienne
- Philippe de Monplanet**
Paris, France
Vice-président L'Abeille-Paix-vie
- 07 **Jacques Gagné**
Londres, Angleterre
Vice-président principal
Banque Nationale du Canada
- 07 **Sir Henry Johnson, K.B.E.**
Chalfont St. Giles, Angleterre
Administrateur
- * **John A. Kempton**
Londres, Angleterre
Administrateur
- 0 **Lord Marsh of Mannington**
Londres, Angleterre
Président
Newspaper Publishers' Association
- William G. Munro, F.I.M.I.**
Toronto, Ontario
Administrateur
- 07 **L'honorable Angus Ogilvy**
Londres, Angleterre
Administrateur de Sotheby's
- * **André J. Plagnol**
Londres, Angleterre
Administrateur délégué
Brook Securities & Company Limited
- Jean-Marie Poitras, O.C.**
Québec, Québec
Président du conseil d'administration La Corporation du Groupe La Laurentienne
- 407 **Roger H. A. Wain**
Guildford, Angleterre
Chef de la direction pour la Grande-Bretagne L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
- * Membre, Conseil consultatif pour la Grande-Bretagne L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
- 0 Administrateur
Trident Life Assurance Company Ltd.
- 4 Administrateur
Laurentian Holding Company Limited

Administrateurs de Laurentian Capital Corporation

- Matthew S. Metcalfe**
Mobile, Alabama
Président du conseil d'administration et président
- Edgar R. Berner**
Bronxville, New York
Président du conseil d'administration
Republic Automotive Parts, Inc.
Conseiller
Health Examinetics
- Jared M. Billings**
Orlando, Floride
Associé principal
Billings, Morgan & Cunningham
- Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montréal, Québec
Président du conseil d'administration, président et chef de la direction L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie
- Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.**
Québec, Québec
Président et chef de la direction La Corporation du Groupe La Laurentienne
- Curtis L. Meeks**
Orlando, Floride
Conseiller en biens immobiliers commerciaux
- Robert F. Rosenberg**
Winter Park, Floride
Président émérite
Laurentian Capital Corporation
- Anthony B. Walsh**
New York, New York
Président
Industrial Financial Company

Administrateurs de Anglo-Permanent Corporate Holdings Limited

- Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.**
Montréal, Québec
Président du conseil d'administration
- R. Lewis Dunn, F.S.A., F.I.C.A.**
Toronto, Ontario
Vice-président du conseil d'administration
- Jacqueline Boutet**
Québec, Québec
Présidente
Jacqueline L. Boutet Inc.
- Roger Décarry, C.A.**
Québec, Québec
Vice-président exécutif et directeur général
La Laurentienne, mutuelle d'Assurance
- Michael C. Howlett**
Toronto, Ontario
Vice-président exécutif, secrétaire général et chef des opérations
John C. Preston Limited
- Veronica S. Maidman**
Toronto, Ontario
Présidente et chef de la direction
Toronto Credits Limited
- D^r Roger A. More**
London, Ontario
Président
Roger More and Associates Inc.
Conseillers en gestion
- Carole J. Salomon**
Toronto, Ontario
Vice-présidente, Marketing
Division de la confiserie
Nabisco Brands Ltée
- Marie Taylor**
Vancouver
Colombie-Britannique
Présidente du conseil d'administration
British Columbia Utilities Commission

Conseil consultatif pour les Bahamas

- Robert H. Symonette**
Nassau, Bahamas
Président du Conseil consultatif
Président
Automotive Industrial Distributors
- Albert Joel Miller, M.B.E., O.P.M.**
C.P.M.
Freeport, Bahamas
Président
The Grand Bahama Port Authority Limited
- Warren Logan Rolle, F.C.C.A.**
Nassau, Bahamas
Administrateur délégué
Bahamas Development Bank

Membres de la haute direction

Membres de la haute direction de L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.
Président du conseil d'administration,
président et
chef de la direction
Président du Comité
de direction

R. Lewis Dunn, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président exécutif

John B. W. Carmichael
Vice-président

J. B. Purdy, C.F.A., F.L.M.I.
Vice-président principal
Investissements

John J. Breithaupt
Vice-président
Ressources humaines
et administration

Robert E. Brown
Vice-président
Opérations, Collective

Van M. Campbell
Vice-président
Systèmes et services
d'informatique

James G. Cross, M.B.A.
Vice-président
Marketing

Michael A. Hale, F.S.A., F.I.C.A., M.B.A.
Vice-président
Planification générale
et actuaire

Gordon H. Johnson, F.C.A., F.L.M.I.
Vice-président
Finances

E. Harold Wykes, LL.B.
Vice-président
Secrétaire
Directeur juridique

William R. Brown, F.L.M.I.
Directeur central général
Services administratifs

John N. Elder, A.Y.A.
Directeur central général
Marketing
Produits de soutien

Hugh C. Fardy, A.Y.A.
Directeur central général
Administration du marketing

Brian A. Hurley, A.A.C.I., S.R.P.A.
Directeur central général
Placements hypothécaires

Thomas A. Milburn, F.S.A., F.I.C.A.
Actuaire
Opérations, Individuelle

Thomas Porter, M.D.
Directeur médical en chef

Dennis Simms
Directeur central général
Systèmes, Individuelle

Glenn R. Swanick, F.S.A., F.I.C.A.
Directeur central général
Systèmes de gestion

Membres de la haute direction en Grande-Bretagne

Roger H. A. Wain
Chef de la direction
pour la Grande-Bretagne

John R. M. Sutton
Chef des opérations

Roger Laker, F.I.A., A.S.A.
Actuaire général

Tim Lorigan, F.C.A.
Directeur général
Finances

Paul M. Saunders
Directeur général
Marketing et ventes

Iain G. Tweeddale
Directeur général
Opérations

John C. Walton
Directeur général
Investissements

Membres de la haute direction Loyal American Life Insurance Company

Claude Castonguay, C.C., F.I.C.A.
Président du
conseil d'administration

Matthew S. Metcalfe
Vice-président du
conseil d'administration
et chef de la direction

Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.
Vice-président du
conseil d'administration

Jean-Marie Poitras, O.C.
Vice-président du
conseil d'administration

H. A. Rippy, Jr.
Président
et chef des opérations

V. Lamar Eaker
Vice-président en chef
Marketing et
opérations extérieures

John C. Strom
Vice-président principal
et trésorier

Gale S. Fly
Vice-président principal
Directeur général
Systèmes d'informatique

Jo Williams
Vice-présidente
et secrétaire

Edward C. Dahmer, Jr.
Vice-président et
contrôleur général
des finances

Charles L. Dennis, III
Vice-président
Caisse de crédit
Division de l'assurance vie

Gordon G. Kerr
Vice-président
Opérations de vol

Thomas D. Rogers
Vice-président
Directeur général de la
formation

Glenn R. Swanick, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président
Planification générale

James C. Toomey
Vice-président
Division des données

Membres de la haute direction La Compagnie d'Assurance-vie Laurier

Claude Bruneau, LL.L., M.B.A.
Président du
conseil d'administration

R. Lewis Dunn, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président du
conseil d'administration

Karl Plach
Vice-président
Administration

Steven Prince, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président et actuaire

Michael Rutherford, C.F.A., A.Y.A.
Vice-président - Finances

Mark Sylvia, F.I.C.
Vice-président - Marketing

Michael A. Hale, F.S.A., F.I.C.A., M.B.A.
Actuaire

E. Harold Wykes, LL.B.
Secrétaire

Membres de la haute direction Impco, Compagnie de Conseils en Placements, Limitée

Peter M. Walter, C.F.A., F.L.M.I.
Président

Robert K. Hammill, M.B.A., C.F.A.
Vice-président
et trésorier

Brian H. Skuffham, C.F.A.
Vice-président

Membres de la haute direction Services Santé IMPCO Ltée

James F. Massie
Président

F. Murray Hall, M.D., F.R.C.P.(C)
Vice-président et
directeur médical en chef

Membres de la haute direction Castlemere Properties Limited

Archie J. Preston
Président du
conseil d'administration

Stephen G. Lindemann
Directeur central général

Membres de la haute direction Les Immeubles Imbrook Limitée

W. Dennis Young
Président et
chef de la direction

John H. McMeekin, C.F.A., F.L.M.I.
Vice-président général

Anthony P. Alberga
Vice-président
Développement

Brian E. Richardson
Vice-président
Finances

Bureaux de L'Impériale

Siège social

Édifice de L'Impériale
95 St. Clair Avenue West
Toronto, Canada
M4V 1N7
(416) 926-2600

Succursales et bureaux des ventes au Canada

Région de l'Ouest

W. H. Kamineski, A.V.A.
Directeur général
du marketing
Région de l'Ouest
Brandon, Man.
R. W. MacKalski
Calgary, Alb.
P. N. Hutchinson
Edmonton, Alb.
C. B. Schultz, A.V.A.
Kamloops, C.-B.
C. W. Abbott, A.V.A.
Regina, Sask.
Saskatoon, Sask.
D. J. Hunt

Vancouver, C.-B.
N. Tsang
Winnipeg, Man.
A. C. Campeau, A.V.A.

Bureaux des ventes

Kelowna, C.-B.
Langley, C.-B.
Nanaimo, C.-B.
Penticton, C.-B.
Prince Albert, Sask.
Prince George, C.-B.
Steinbach, Man.
Vancouver, C.-B.
Victoria, C.-B.

Région de l'Ontario

V. Joannette, A.V.A.
Directeur général
du marketing
Région de l'Ontario
Barrie, Ont.
D. A. Conway, A.V.A.
Hamilton, Ont.
J. C. Ferrier
Kingston, Ont.
M. A. Campbell, A.V.A.
Kitchener, Ont.
R. D. Wright, A.V.A.
London, Ont.
C. D. Leroux, A.V.A.
North Bay, Ont.
J. C. Knight
Ottawa, Ont.
B. T. Baigent, A.V.A.
Toronto, Ont.
D. G. Reynolds
Toronto, Ont.
D. H. Zwicker, A.V.A.

Bureaux des ventes

Kirkland Lake, Ont.
Niagara Falls, Ont.
Orillia, Ont.
Oshawa, Ont.
Peterborough, Ont.
St. Catharines, Ont.
Sarnia, Ont.
Sudbury, Ont.
Windsor, Ont.
Woodstock, Ont.

Région du Québec et de l'Atlantique

K. M. Sopora, A.V.A., F.L.M.I.
Directeur général
du marketing
Région du Québec
et de l'Atlantique
Charlottetown, Î.-du-P.-É.
E. D. Grant
Halifax, N.-É.
E. E. McKenzie
Moncton, N.-B.
E. D. Grant
Montréal, Qué.
L. Couture, A.V.A.
Montréal, Qué.
G. Déry
Québec, Qué.
G. Pineau
Rimouski, Qué.
P.-E. Lévesque
Saint-Jean, T.-N.
R. Martel
Thetford Mines, Qué.
J.-G. Cyr, A.V.A.

Bureaux des ventes

Chandler, Qué.
Grand Falls, T.-N.
Matane, Qué.
New Glasgow, N.-É.
Saint-Jean, N.-B.
Sherbrooke, Qué.
Ste-Anne-des-Monts, Qué.
Summerside, Î.-du-P.-É.
Sydney, N.-É.

Centre de planification financière pour la femme

Toronto, Ont.
W. L. Stanley, F.L.M.I.

Aux Bahamas:

Succursale

Nassau, Bahamas
G. A. Sweeting, A.V.A.

Bureau d'investissements

M. J. Hutchinson
Directeur des investissements

Bureau des ventes

Freeport, Bahamas

Bureaux d'assurance collective au Canada

Calgary, Alb.
J. G. Brown, A.V.A.
Montréal, Qué.
L. Kato
Toronto, Ont.
J. T. Wilkins, A.V.A.
Vancouver, C.-B.
T. G. Heselton

Bureaux des prêts hypothécaires au Canada

Calgary, Alb.
W. G. McDougall, A.A.C.I.
Halifax, N.-É.
J. G. MacDonald
Montréal, Qué.
J.-P. Morin
Toronto, Ont.
R. W. Newton, C.R.A., C.R.F.
P. G. Stone, C.R.A., C.R.F.
Vancouver, C.-B.
K. K. Jerome, A.A.C.I., M.A.I.

En Grande-Bretagne

Bureau principal

Imperial Life House
London Road
Guildford, Surrey
GU1 1TA
(483) 57-1255

Effectif de vente directe

S. Freedman
Directeur général des agences

Londres et région de l'Est

P. N. Crookenden
Directeur général régional
Londres et région de l'Est
Central London
David Morris
Glasgow
J. M. Goudie
Haymarket
A. H. Evans
Kingsway
Charles Mck. Robertson
Leeds

P. A. Dodds
Newcastle
L. T. G. Hughes
Nottingham
South London
G. F. Garfield
Whitehall
A. G. Phokou

Bureau des ventes

Wardour Street

Région de Londres

D. Schiff
Directeur général
Région de Londres

Aldwych
A. Charvonia
City
D. S. Lee

Holborn
B. Roden
North London
A. R. Woolf
University
J. A. Jacobs

Bureau des ventes

Southend

Région de l'Ouest

H. G. Spencer-Mustoe
Directeur général
Région de l'Ouest
Birmingham
S. M. Shinerock
Bristol
E. P. Bamford
Cardiff
B. J. Cross
Exeter
N. J. Hemming
Manchester
G. R. Lane-Young
Oxford
J. E. Barlow
Plymouth
I. D. Hopkins
Southampton
R. L. Noach

Bureau des ventes

Liverpool

Région du Sud-Est

J. M. Locke
Directeur général
Région du Sud-Est

Brighton
T. T. Hyde
Cambridge
D. F. Morley

Canterbury
T. Painter
Maidstone
G. E. Hart

North Kent
Surrey
C. M. Haley

Bureaux de courtage

B. Stokes
Directeur général des ventes
Courtage

C. J. Oakley
Directeur des ventes
Services de courtage

R. E. G. Fitzgerald
Directeur
Projets spéciaux et formation

K. Mills
Directrice
Services de courtage

Bristol South
K. Marsh
Guildford
A. J. Childs

Midlands East
N. Barrett

Midlands West
W. Poulton

Bristol West
D. Ashe

Succursale London City
B. Chilvers

Succursale London West End
J. Biggs

Leeds
K. Beamer
Manchester
H. Fraser

Loyal American Life Insurance Company

2460 Government Boulevard
Mobile, Alabama
U.S.A. 36606
(205) 471-5481

La Compagnie d'Assurance-vie Laurier

295 The West Mall
Etobicoke, Canada
M9C 4Z4
(416) 626-6830

Impco, Compagnie de Conseils en placements, Limitée

Suite 211
330 Bay Street
Toronto, Canada
M5H 2S8
(416) 869-1948

Services Santé IMPCO Ltée

95 St. Clair Avenue West
Toronto, Canada
M4V 1N7
(416) 926-2698

Les Immeubles Imbrook Limitée

Suite 400
330 Bay Street
Toronto, Canada
M5H 2S8
(416) 364-5238

Conception : Rushton, Green &
Grossutti Inc.

Photographie : Sidney Tabak

Impression : Arthurs-Jones
Lithographing, Ltd.

Typographie :
A.D. McGregor Graphics Limited

Séparation des couleurs :
Empress Litho Plate Ltd.

Imprimé au Canada

